

اشتر هذا الكتاب وغير حياة إنسان* اقرأ هذا الكتاب وغير حياتك



هذه هي هذه الكتب سلفاً متوجهاً وسهل الفهم الى امور
الانسان المستعزيم والكثيرها تعجباً للحياة والتي جعلت
الانسان روبرت واثقاً عائلاً في رفع مستوى الأمان الشخصي
سابقه من عام 1991 مع ترويج أعماله مشهورة بالكتاب من
هذا الكتاب على الأمان الاجتماعي كغيره من الأنشطة
مؤسسية الشخصية وبيد التجربة ولقد جعل هذا الكتاب
الكثير من الأفراد في الخبرة على أكثر الظروف صعبة
ان حيناً أن الناس ؟ نحن أطلب بمشاهدة لأشخاصهم
والأشخاصهم والآن الأولى به هذا الكتاب من ان به هذا الاستعداد المثل مصحوباً
على صلاته جديدة

ما المرأة التي روبرت - هذا الكتاب يصنع هيلزات موكمة المدة - نسوية
تصديق فكره وأحدة ولكنها القوة.

- **جيمس رينفيلد** مؤلف كتاب **THE CELESTINE PROPHECY**.

ان فناني روبرت وعائلته مدقة سوف يصرف حيا على نهار حياتك
والأشخاص من الأخرين.

السيريت بالانقارة - المؤلف **الشارك** **THE ONE MINUTE MANAGER**.

الثنائي روبرت هو رجل أعمال تاجع وعد. فلما أنه استشاري للمعرق
الرائحة العطرة ولزواجا الثمركات والملاذ بالأفراد لأمر القصة من اعداء
الرب. شتر من 11 مليون فرد من شراكت السجمل وأصبحوا ولكتب التي
سبورها

في يهود الخراف بما يتفهم من هذا الاستعداد المثل الى مؤسسة "أنتوني روبرت"
جور الرعية والتي تساعد المشوذين والشباب الذين لا تتاح لهم فرص عمل
وملاذ لكافة وكذلك هذا الفن ومستهة السجون



مكتبة جوبير
LAIR BOOKSTORE
10000, Montreal, Quebec H3V 2E9



ليس مجرد نصائح
من صديق لك، بل
لا يمكن الاستغناء
عنه

أرنولد شوارزنبجر

نصائح من صديق

دليل سريع
وبسيط لتولي
مسؤولية حياتك

يقدمه مؤلف أكثر الكتب مبيعاً
«أبسط العلاق بداخلك»
و«خطوات عبادة»

أنتوتي روبينز



مكتبة جرير
JARR BOOKSTORE
www.jarrbookstore.com

نصائح من صديق

دليل سريع وبسيط لتولي
مسؤولية حياتك

يملكه مؤلف أكثر الكتب مبيعاً
أهمك العلاقات داخلية وخارجية
أنتوني روبينز



Notes from a Friend

A Quick and Simple Guide to Taking Charge of Your Life

Anthony Robbins



الفرار القومسي ١ ملكة تعريجه السمر

٩٦٦	٤	٤٦٦٠٠٠	تلغراف
٩٦٦	٤	٤٦٦٠٢٣	دخس
٩٦٦	٤	٤٦٦٠٢٤	المعارف
٩٦٦	٤	٤٦٦٠٢٥	شارع الصفا
٩٦٦	٤	٤٦٦٠٢٦	شارع الانحاء
٩٦٦	٤	٤٦٦٠٢٧	شارع عميد عبدال
٩٦٦	٤	٤٦٦٠٢٨	شارع عميد بن رافع
٩٦٦	٤	٤٦٦٠٢٩	الشارع القصبي (أحمد) ٢/٥
٩٦٦	٤	٤٦٦٠٣٠	العصمت (عبد القدر) عسيرة
٩٦٦	٤	٤٦٦٠٣١	شارع عثمان بن عفان
٩٦٦	٤	٤٦٦٠٣٢	شارع (عبد القدر) عسيرة
٩٦٦	٤	٤٦٦٠٣٣	شارع الكريسي
٩٦٦	٤	٤٦٦٠٣٤	شارع لراشد
٩٦٦	٤	٤٦٦٠٣٥	الضمان (عليك قدس الله)
٩٦٦	٤	٤٦٦٠٣٦	الشارع الأول
٩٦٦	٤	٤٦٦٠٣٧	الاصد (عبد القدر) عسيرة
٩٦٦	٤	٤٦٦٠٣٨	الفيروز طريق لاهور
٩٦٦	٤	٤٦٦٠٣٩	حدود السكة لاجه الغرب
٩٦٦	٤	٤٦٦٠٤٠	شارع ساري
٩٦٦	٤	٤٦٦٠٤١	شارع فلسطين
٩٦٦	٤	٤٦٦٠٤٢	شارع لثمنه
٩٦٦	٤	٤٦٦٠٤٣	شارع الامير سلطان
٩٦٦	٤	٤٦٦٠٤٤	شارع الكفره (عبد القدر) عسيرة
٩٦٦	٤	٤٦٦٠٤٥	سوان الضحار
٩٦٦	٤	٤٦٦٠٤٦	سورة (نار) نهر
٩٦٦	٤	٤٦٦٠٤٧	طريق ساري قطع وراثا
٩٦٦	٤	٤٦٦٠٤٨	شارع طلي (الارام) عسيرة (المعبد)
٩٦٦	٤	٤٦٦٠٤٩	مركز حمدا
٩٦٦	٤	٤٦٦٠٥٠	كوتون ابله الكفره
٩٦٦	٤	٤٦٦٠٥١	شارع تونسي

www.jarirbookstore.com موقعنا على الانترنت
للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على
ibnpublishings@jarirbookstore.com

الطبعة الأولى: ٢٠٠٩.

مركز الترجمة العربية في القاهرة والنور في مكتبة حبيب

Copyright © 1991, 1994 by Autumn Balm. All Rights Reserved.
Published by permission of the original publisher Simon & Schuster, Inc.

ARABIL language when published by JARR BOOKSTORE. Copyright © 2006. All rights reserved. No part of this book may be reproduced in any form or by any means electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system without permission.

المحتويات

٣	القدمة • قصة رحي
	الدروس الأولى
١٣	الشعور بقلعة الحمة كيف تتحاب عالم ؟
	الدروس الثاني •
١٩	لا يوجد أي عقل
	الدروس الثالث
٢٣	لا يمكن إيقاف تطورك أنت صانع القرار
	الدروس الرابع
٣٥	أمن متفادك . وطق ؟
	الدروس الخامس •
٤٣	إن ما تتصوره هو ما يناله
	الدروس السادس
٤٩	في أسهل تكرار إجابته
	الدروس السابع •
٥٩	مرحباً . بأعداء حالاتك

الدروس الثامن :

الثروة القوية للنجاح

٦٥

الدروس التاسع :

هل هناك حاجز يمنعك من التقدم ؟

أكبر هذا الحاجز وتقدم مستخدماً المجاز ١

٧١

الدروس العاشر :

مستعداً ... لوضع ... الهدف !

كيف يمكن أن يبني وضع الأهداف مستقبلك ؟

٧٥

الدروس الحادي عشر :

الأيام العشرة للتحدي الذهني

٨٧

مرحباً بك في عالم يهزم بك

٩١

كتب أخرى للمؤلف :

قدرات غير محدودة

أيقظ قواك الخفية

خطوات عملاقة

ماذا يحدث لو أنك استطعت - من خلال الصفحات القادمة -
أن تتعلم بعض الخطوات البسيطة التي تجعلك تشعر بمزيد
من السعادة ، أو أن تحقق مستوى معيشة أفضل ،
أو أن تحسن من بعض الأشياء في حياتك ؟ !

المقدمة

قصة رجل

في صبيحة يوم العيد منذ سنوات عديدة استيقظت أسرة صغيرة من نومها وقد خيم على أفرادها إحساس شديد بالنشوة . وبدلاً من القتل إلى يوم يدعو إلى الإحساس بالرضا والأمان ، شغلهم التفكير في الأشياء التي يعجزون عن امتلاكها . وفي أفضل حالاتهم ، فإنهم سيجتمعون على وجبة رهيبة في يوم تمتلئ المواسم فيه بما لذ وطاب . ولو أمكنهم الاتصال بجدعة محابة للأعمال الخيرية ، فإنهم كانوا سيذللون " ديكاً رومياً " صحواً ولكنهم لم يفعلوا ذلك ، لذا ؟ لأنهم مثل الكثيرين من الناس . تمنعهم عزة النفس عن ذلك . وسوف يحاولون بكل طاقاتهم الاكتفاء بما لديهم .

فهذا الموقف الصعب فُدمهم إلى الإحباط وفقدان الأمل ، وبعدهما إلى تبادل الكلمات الجارحة التي يصعب نلأفي آثارها بين الأب والأم . ولذا فقد نعر الابن الأكبر بالبأس والإحباط لأنه قد رأى أكثر الذين يحبهم قد سطر عليهم البأس والغضب .

وبعد ذلك تدخل الفدر وإذا بدقات عابئة غير متوقعة نظرت الباب ! وفتح الابن الباب وإذا برجل طويل ذي ملابس رثة بلأى عليه التحية . وكان هذا الرجل ترتطم أسنانه مع معضها من فرط ما يحمله من سلة ضخمة نحوى بداخلها كل ما يمكن تحيله من أشياء لتعيد " ديك رومي ، وغطائر محشوة . ويطاها ومعلبات - وكل شيء يحتاجون إليه في يوم العيد !

والندم جميع أفراد العائلة . وقال الرجل الوافق بالباب " هذه الأشياء من شخص يعرف أنكم تحتاجون إليه ويريدكم أن

نعرهوا أن هناك من يحبكهم ويهتم بأمركم " وفي الهدية وهض رب الأسرة أن يأخذ السلة من الوجع ، ولكن الرجل قال " نكلر . ما أنا إلا عامل لتوصيل الطلقات إلى المنازل " وألقى السلة ، وهو بهشم ، بين تراعي الغلام واستدار ليعاير . وقال وهو يهت كنف الغلام : " أنفني لكم عهدا سعيدا ! "

وفي هذه اللحظة تغيرت حياة هذا الشاب للأبد بهذا التصرف الذي يتسم بالعطف . تعلم أن الأصل شيء ، حاد ، وأن الناس - حاسي " الغرباء " - يهتفون ويراعون مشاعر الآخرين ، وإحساس الامتنان الذي شعر به قد أثر فيه بشدة ، وأقسم أنه سيعمل كي ما يستمتع لكي يرد شيئا إلى الآخرين بطريقة مماثلة لما حدث معه . وعندما بلغ الثامنة عشرة من عمره بدأ يقى بوعده .

على الرغم من دخله الضيق الذي يريحه اشترى بعض سلع البقالة ، لأسترين عم أنهما في حاجة ملحة إلى الطعام ، وكان قد ارندى بنظولنا هديما من " انجبر " ، ونى شيرت " فاصدا الأسترين لتوصل تلك الأشياء كما نواك هذا الغلام يعمل في توصيل الطلقات للمنازل . وعند وصل إلى البيت الأول المهيم قدمت إليه امرأة لابنته التحية وهي تنظر إليه في ارتباب . وكان لهذه السيدة ستة أطفال وكان زوجها قد هجر الأسرة منذ أيام فائلا . ولم يكن لديهم أى طعام .

وقال هذا الشاب " لدى شيء ، يجب أن تتسلمه يا سيدتي " . وبعد ذلك خرج إلى سيارته وبدأ في حمل الأكياس والصناديق المملوءة بالطعام . يدك رومي . فطائر محشوة . وبطاطا ، ومعلبات ، وأدهشت هذه السيدة بما يحدث . والتلفت من الأطفال صبحت العرج عندما رأوا الشاب يحمل الطعام إلى منزلهم

وقد جذبت هذه الأم الصغيرة - التي نتحدث الإنجليزية بصوتية - هذا الشاب لتذكره ، قائلة له " أنت هدية من ربي ! أنت هدية من ربي " . كلا ، كلا ، أنا فقط ساع لتوصيل هود الشباب قائلا " كلا ، كلا ، أنا فقط ساع لتوصيل التلقات ، وهذه هدية من صديق "

وبعد ذلك سلمها بطاقة مكتوبا عليها " هذه رسالة من صديق . اتصلي لكم فضاء عيد سعيد . فائتم فعلا ستحققون عهدا سعيدا واعلموا أن هناك من يحبكهم يوما ما ، إذا أتيتكم لكم الفرصة . حاولوا أن تعملوا هذا مع شخص آخر لتردوا هذا المعروف " .

واستمر الشاب في إحضار أكياس بعد أخرى من تلك المعلومة بأصناف الطعام من البقالة . لقد وصل خميس هذا الشاب وفرحه وعطفه إلى أشده . فقبل أن يرحل من هذا المنزل حركته مشاعر العطاء والتواصل مع الآخرين حتى انتهت الدروع من عينه . وحينما كان يتجه بسيارته مبتعيا . نظر خلفه إلى الوجوه التي عهها الانقسام ، وأحس بأنه قد نال شرف مساعدة الآخرين ، وقد أدرك أن هذه لقصة تنور في حلقة متصلة . وأن ذلك اليوم المربع الذي رآه حينما كان غلاما هو حقا هدية من ربه . وقد صداد وفاده إلى الإشباع في حياة مكرمة لمساعدة الآخرين . وبهذا الحدث الوحيد فقط بدأ سعيدا إلى يومنا هذا . لكي يرد الهدية التي قدمت له وعاشته ، ولكي يذكر الناس بأنه دائما هناك لطريقه لتردوا بها الجميل ، وتذكر الناس بأنهم محبوبون . وأنه - بخطوات بسيطة ، وتقدم قليل وبعض الاجتهاد - مهما كانت التحديات الوجودية الآن يمكن تحويلها إلى دروس قيمة وفرض ساحة من أجل نمو الشخصية وتحقيق السعادة الأبدية

كيف لي أن أعرف الكثير عن هذا الشاب هو وعائلته ، ليس فقط عما فعلوا . ولكن أيضاً عن شعورهم ؟ إن هذا الشاب هو أنا .
لقد وضعت هذا الكتاب لأنني أريدك أن تعرف أن هناك شخصاً ما يعتني وبهم بك . كما أريدك أن تعرف أنه مهما بدت ظروفك قاسية وصعبة ، فإنه حقاً يمكنك أن تحول الأمور إلى منفعتك ونجاحك . فيمكنك تحويل الأحلام إلى حقيقة . كيف ذلك ؟ عن طريق وصولك إلى تلك القوة التي تكمن بداخلك الآن وأنت تقرأ هذه الكلمات . هذه القوة التي يمكن بداخلك بمكانها أن تغير أي شيء في حياتك تغييراً تاماً وفي لحظات قليلة . وكل ما عليك فعله هو إطلاق العنان لهذه القوة .

كيف يمكنني أن أقول لك هذه الكلمات بهذا الإيمان الصادق ؟



كل ما عليك فعله هو أن تطلق العنان لهذه القوة

بكل بساطة لأنني قد استخدمت نفس هذه القوة في تغيير حياتي على نطاق واسع . هل هذا ما تريد قبلًا عن عقد مفاتي . كنت أعاني من صراع وإحباط شام ، وببلا أسل أو يصيص قليل منه . كنت أعيش بملود في شقة تبلغ مساحتها ٤٠٠ قدم مربع في حي " هينسيا " - بكايفورنيا " . وكنت وحيداً بالأسوأ وكان وزني يزيد على المعدل الطبيعي بحوالي ٣٨ رطلاً . ولم يكن لدى أي حصة بشأن مسنفي . وقد شعرت وقتها بأن الحياة قد عرضتني لكل أسوأ اليأس والشقاء . وأنه ليس هناك ما يمكنني عمله لكي أغيرها . وكنت أعاني من نقص المال ومحطماً عاطفياً . لقد كنت أشعر وفنسا باليأس والهزيمة والدمار

وها أنا أخبرك الآن . أنه على الرغم من هذا ، فقد استطعت تغيير كل شيء في أقل من عام . فقد فقدت من وزني ٣٠ رطلاً في أقل من ثلاثين يوماً . وقد احتفظت بوزني بلا زيادة . لأنني لم ألتزم فحسب بأسلوب غذائي صحي . ولكنني عبرت من أسلوب في التفكير واستطعت تدريب جسدي على الاستمرار في المحفظة على هذه الحالة البدنية الرائعة . واستعدت تقني بنفسى التي كانت ضرورية في الأوقات العصيبة ، وفعلنا نجحت في تحقيق الأهداف التي حلمت بها . وكان تركيزي ينصب دائماً على احتياجات الآخرين . وكنت دائماً ما أسأل نفسي سؤالاً ألا وهو " كيف يمكنني أن أنصّب إلى حياة الآخرين شيئاً ذا قيمة ؟ ومن خلال هذا التفكير أصبحت قائداً . وقد أدركت منذ وقت مبكر أنه لا يمكنني مساعدة الآخرين على التغيير إذا لم أستطع تغيير نفسي . إن السرف في العطاء لا يمكن في مجرد العطاء ، محبب ، بل في إحساسك أنك تنحول إلى شخص أفضل . وفي مسيرتي تلك نجحت في أن أجذب إلى فضاء أحلامي ، وتزوجتها وأصبحت أباً . وقد انتقلت من مجرد شخص يستطيع توفير قوت يومه إلى صاحب ثروة قوامها مليون دولار في أقل

من سنة . وقد انطلقت من شقتي المتهدية إلى منزل الحاي وهو قصر
بلغ مساحته عشرة آلاف قدم مربع بطل على المحيط الهادى
ولكى لم أنقذ عند هذه النقطة . فمجرد أن أثبت أننى
أستطيع مساعدة نفسى . بحرف عني الأمور عن أفسس الطرق لمساعدة
الآخرين . ولذا قد بدأت البحث عن أشخاص يمثلون قدوة يمكنهم
تحقيق التغيير في سرعة البرق . وكان هؤلاء الأشخاص بعض الذين
يعتبرون من أفضل المدرسين والأطباء في العالم . هؤلاء هم الذين
استطاعوا مساعدة الآخرين على حل مشاكلهم في حصة أو جلستين
بدلاً من سنة أو سنتين أو أكثر . لقد بدأت في استيعاب كل ما
أقايه من معارف وأشياء تماماً مثل قطعة الأسفنج . ثم بدأت في
تطبيق كل ما تعلمته على الفور . وبدأت في تطوير سلسلة من الخطط
والأفكار والمفاهيم التى وضعتها نفسى .

وبعد ذلك الحين . قادتني هذه الأساليب إلى العمل مع أكثر من
مليون شخص من التشرين وأربعين دولة حول العالم . أقدم لهم
الأدوات وأدريهم لكى أساعدهم على أن يغيروا من حياتهم إلى
الأفضل . إلى هذا الامتياز الرائع والفرصة السانحة للمشاركة بعملى قد
امتدت لتشمل أنماطاً مختلفة ومتنوعة من الأشخاص الراغبين حول
العالم من الموظفين البسطاء . إلى أصحاب الدماء الزرقاء من الأسر
المالكة حول الكرة الأرضية . ومن رؤساء الدول إلى أصحاب الشركات
ورؤساء مجالس الآباء والعلميين . ومن نجوم السينما إلى الرياضيين
المحترفين والمثقفين الرياضيين . ومن الأمهات والأطباء . إلى الأطفال
والشباب . وقد تحدثت في مئتين مائتي فعلاً إلى عشرات الملايين
وذلك من خلال الكتب . والشرائط والندوات وبرامج التلفاز . وفي كل
الحالات كان هدفي من ذلك مساعدة الناس على الإمساك بزمام الأمور
في حياتهم بطريقة مباشرة . وجعلها حياة ذات قيمة .

إننا لا أخبرك بهذا لأننا إيجابك . وإنما لأجعلك تنلهم وسدرك
إلى أى مدى يمكن تغيير الأمور بسرعة . فمجرد أن فهم ما الذى
يشكل أفكارنا ومشاعرنا وسلوكنا . فإن كل ما يتطلبه الأمر منك هو
الاستمرارية والثبات واستغلال الذكاء والاجتهاد . ومن خلال هذا
الكتاب فإننا نطوع لأن أساعدك على إحداث أى تغييرات ترغب فى
تحقيقها

التفكير الإيجابى لا يكفى

كل منا لديه أحلامه . أليس كذلك ؟ فجميعنا يرغب فى أن يكون
منعمياً . وأنه بانباع خفيفة ما فى حينها يمكننا إحداث فرق كبير .
وأه يمكننا أن نؤثر فى عائلتنا وأصدقائنا وفى الآخرين بطويقة
خاصة . وفى وقت ما فى حياتنا يصبح لدينا جميعاً فكرة بما نريده
فعلاً وما نمتلكه

وعلى الرغم من هذا . فإن كثيراً جداً من الناس ينسون أحلامهم
عندما يواجهون تحديات الحياة . ويضعون طموحاتهم جانباً .
ناسين أن بداخلهم قوة عظيمة يمكنها أن تشكل مستقبلهم . ولذا
فهم يفتقرون الثقة والأمل . إن هدفي فى الحياة هو أن أذكر مثل هؤلاء
الناس . آمالاً وأمالاً . بأن القوة التى من شأنها تغيير أى شئ
تتمكن بداخلنا . وبإمكاننا أن نوقف تلك القوة ونعيد أحلامنا إلى
الحياة من جديد . بدءاً من اليوم . وسوف يقدم لك هذا الكتاب
بعض الأدوات البسيطة التى بإمكانها حقاً مساعدتك على أن تحقق
ذلك .

وبالتطوع فإن التفكير الإيجابى يعتبر بداية عظيمة . فمن المؤكد
أنك تريد التركيز على كيفية تغيير أحوالك إلى الأفضل . بمعنى
التركيز على الحلول بدلاً من التركيز على الأخطاء التى وقعت فيها .

ولكن التفكير الإيجابي بمفرده لا يكفي لسحب حياتك إلى الأفضل .
فانه من الضروري أن يمس لذهيت بعض الاستراتيجيات ، وبعض
الخطط لتدعيمه لتغيير الطريقة التي تفكر بها ، وتنتي تشعر بها .
وأيضاً لتغيير ما تفعله في كل يوم يدر عليك وأنت على وجه الأرض .
أليس صحيحاً أننا جميعاً نريد أن نغير أو أن نحسن شيئاً ما في
حياتنا ؟ وتقرباً كل التغييرات التي نريد أن نصنعها في حياتنا تقع
في واحدة من فئتين . إما أننا نريد تغيير الطريقة التي نشعر بها
تجاه الأشياء . (نريد أن يكون لدينا مزيد من الثقة ، أو أن نتغلب
على مخاوفنا . أو نريد أن نخلص أنفسنا من الإحباطات ، أو أن
نشعر بالسعادة . أو بتحسين شعورنا تجاه الأشياء التي حدثت لنا في
الماضي) ، وإما أننا نريد تغيير تصرفاتنا (أن نعمل شيئاً مختلفاً ،
نشر الإفلاع عن التدخين ، أو نحسب التسويف وتأجيل الأعمال
الضرورية) . ولكن المشكلة الكبرى هي أنه على الرغم من أننا جميعاً
نرغب في إحداث هذه التغييرات ، إلا أن القلبيل جداً هم الذين
ينجحون في تحقيق هذه التغييرات . ويجعلون منها سلوكيات
ثابتة

وبهذا الكتاب . أود أن أساعدك على أن تبدأ في الاتجاه نحو
إحداث تغيير إيجابي على أساس سليم . فلنا لا أعدك بأني سأقدم
إليك العالم من خلال هذا الكتاب الصغير . ولكنني أعدك بأنك
تستطيع ، وبشكل مطلق ، أن تتولى زمام السيطرة على حياتك وأن
تغيرها مستخدماً في ذلك بعض الخطوات البسيطة التي ستتعلمها في
الصفحات التالية . وسيكون بدفدوك أيضاً أن تطلق هذه الخطوات
في مساعدة أصدقائك وأفراد عائلتك .

والشيء الوحيد الضروري لتفعيل هذا الأمر الآن هو أن تؤمن
تماماً بأنه من الممكن أن تتغير . فلا يهمنا الماضي . فبهما كانت
الأشياء التي لم تنجح فيها في الماضي فإنها لن تؤثر فيما ستفعله

اليوم . فما تفعله الآن هو الذي سيشكل مصيرك ومستقبلك . فمن
الآن لا بد وأن تصبح صديقاً لنفسك . لأنه إن يعطيك تغيير ما حدث
مهما أثبت نفسك ، وبدلاً من ذلك عليك أن تركز بشكل مباشر على
لحلول بدلاً من التركيز على المشكلات
فهل أنت راغب في بدء الرحلة ؟ إن نعم تبدأ دعماً تبدأ هي
تغيير حياتنا عن طريق فهم ما نفعل عندما نكون

الدرس الأول

الشعور بقلة الحيلة ... كيف تتغلب عليه ؟

في حياتنا غالباً ما نحدث أشياء ، لا يمكننا حقاً التحكم فيها . مثلاً أن نخلف الشركة التي نعمل فيها ، من عمالها ويتم إيقافنا عن العمل . أو أن يهجرنا أزواجنا ، أو أن يصبح أحد أفراد العائلة مريضاً ، أو يموت شخص قريب منا . أو أن تقطع الحكومة برنامجاً كنا قد اعتمدنا عليه . ففي مثل هذه المواقف قد نشعر بأنه لا يمكننا فعل أي شيء . ولو شيء بسيط ، لنجعل الأمور تتحسن .

ربما تكون قد فعلت كل ما في وسعك لكي نحصل على وظيفة أو لكي تساعد عائلتك ، أو لتقاس نوم وروحك . أو فقط لأن نشعر بمزيد من السعادة . لكن لم ينجح شيء معك . وعندما نجرب اتجاهاً جديداً ، فنحن بذلك نبذل تضارياً جهدنا ، ولكن مارلنا نفشل في الوصول إلى الهدف ، وغالباً ما نخشى أن نجرب مرة ثانية . لماذا ؟ لأننا جميعاً نريد أن نتجنب الألم ! ولا أحد يرغب في الفشل مرة أخرى . لا أحد يرغب في بذل أقصى ما لديه ثم يخيّب أمله ، وغالباً ما يحدث بعد مثل هذه التجارب المحبطة أن تدور عن المحاولة . وعند ذلك يبدأ لديها الاعتقاد بأن لا شيء يفيد .

إذا وجدت نفسك قد وصلت إلى الحد الذي لا ترغب فيه في المحاولة ، فربك بذلك قد وضعت نفسك في حالة تسمى " بالهيس انكسب " ! فأنت حقاً تعلمت - أو علمت نفسك - " كيف تكون بانساً

ولحسن الحظ أنك مخطئ لأنه لا يزال بإمكانك أن تجعل الأشياء ناعمة من أجلك ! فبمكنتك تغيير أى شيء فى حياتك اليوم إذا قمت بتغيير مفاهيمك وتصرفاتك تجاه الأمور .

" إننى لا أباأس ، لأن أى محاولة فاشلة لا أعبرها بالأ ؛ بل اعتبرها خطوة أخرى للأمام " .

" توماس إديسون "

وأول خطوة على طريق تغيير حياتك إلى الأفضل هى التخلص من الاعتقاد السلبي بأنك لا تستطيع أن تفعل شيئاً أو أنه لا فائدة منك . فكيف يمكنك القيام بهذا ؟ غالباً ما يكون السبب وراء قول الناس بأنهم لا يستطيعون أن يفعلوا شيئاً هو أنهم قد جربوا فى الماضى أشياء لم تنجح . لكن لا تنسى - وأنا أستخدم هذه العبارة طوال حياتى - أن ماضيك يختلف عن مستقبلك . وأعلم أن الأمر لا يهم وإنما المهم هو ما تفعله الآن . إن بعض الناس يسرون إلى الأمام مستخدمين فى ذلك مرآة خلفية ليمروا ما خلفهم لكى يمشوا أنفسهم ، فإذا فعلت ذلك فسوف تخسر كل شيء وبدلاً من ذلك ، عليك التركيز على ما يمكنك فعله اليوم لكى تتحسن الأمور .

المثابرة تفيد

لقد قال لى العديد من الناس . " لقد فست بنجربة ملايين الطرق من أجل النجاح . ولكن لم تنجح أبداً بطريقة معنى " . أو " لقد جربت آلاف الطرق " فكرر فى هذا الأمر فى الواقع إنهم لم يجربوا ولو حتى مئات الطرق ليمشروا الأمور ، أو حتى عشرات الطرق . فمعظم الناس قد جربوا ثمناً . أو تسع . أو عشر طرق فقط

لكى يُحدثوا تغييراً . وعندما لم ينجحوا فى ذلك يندشون الأمر بأكمله .

إن معنات النجاح هو أن تحدد أهم شيء بالنسبة لك ، وبعد ذلك تتصرف تصرفاً جاداً كل يوم لتحل هذا الشيء . ونحن وإن لم نبدأ ظهرياً أنه قد ينجح .

سأعطيك على هذا مثالاً . هل سمعت عن شخص يُدعى " كولونيل ساندز " ؟ بالطبع إنك قد سمعت عنه فكيف أصبح هذا الرجل مثلاً لا يُصدق للنجاح ؟ هو هذا لأنه قد ولد ثرياً ؟ أو هل كانت عائلته ثرية ؟ وهل أرسله والده إلى أفضل جامعة كجامعة " هارفارد " ؟ ربما كان هذا الفتى ماجحاً لأنه قد بدأ عمله حينما كان صغيراً . هل أى مما سبق صحيح ؟

والإجابة لا . فلم يبدأ " كولونيل ساندز " فى حفظ حلقه إلا عندما بلغ الخامسة والستين من عمره ! فما الذى قامه أحيراً إلى أن يحقق ما يبتغى . لقد كان مثقلاً ووحيداً . وقد حصل على أول حوالة له من الإعانة الاجتماعية وكان قدره ١٠٥ دولارات أمريكية ، وقد غضب لذلك كثيراً . ولكن بدلاً من إنذار اللوم على المجتمع أو إرسال مذكرة إلى الكونجرس " ، بدأ بسال نفسه " ما الذى أستطيع القيام به ويمثل شيئاً فليلاً للآخرين ؟ ما الذى أستطيع تقديمه للآخرين ؟ " وبدأ يفكر فيما لديه ويعتبره الآخرون شيئاً ذا قيمة

وكانت إجابته الأولى " حسناً ، لدى الآن وصفة لطهو الدجاج التى يبدو أن الجميع يحبها ! فماذا لو فست ببيعها إلى المطاعم " . هو بإمكانى أن أحقق مالا من وراء هذا " . ولكنه فكر على الفور وقال " إن هذا شيء مضحك ، إن بيع هذه الوصفة لطهو الدجاج لن يفي حتى لسداد الإيجار " وطرأت على مخيلته فكرة أخرى " ماذا يحدث لو لم أبيعها إليهم فحسب ، بل أقوم أيضاً بتوضيح كيفية طهوها بإتقان ؟ وماذا لو كان لديهم شيئاً للغاية مما يجمع الربيد من

الباس يخلون على الشراء منهم ؟ فردا دخل إلى المطعم المزيد من الناس واستأخواوا لتحقيق المزيد من المبيعات . فربما يعطونى نسبة مئوية لهذه المبيعات الإضافية .

فالفكر العظيمة توجد لدى كثير من الناس لكن " كولونيل ساندروز " كان مختلفا فهو يحد لا يفكر فقط فى الثياب بأشياء عظيمة وإنما كان يدمج فعلا فى هذه الأشياء . وقد ذهب وبدأ يهرق جميع الأنواب . ويقص قصته على كل صاحب مطعم : " لدى وصفة عظيمة لظهو الدجاج . واعتقد أنك إذا استخدمتها فإنها ستزيد من بيعتك " وأود أن أحصل على نسبة من هذه الزيادة .

حسناً ، لقد سخر منه الكثير من الناس وصحكوا فى وجهه وقالوا : " انظر أيها العجوز . اخرج من هنا . لم تردى هذه الحلة البيضاء الغبية ؟ " فهل استسلم " كولونيل ساندروز " لذلك ، بالطبع لا لم يستسلم . فقد كان لديه المفتاح رقم واحد للدجاج ، والذي أسماه القوة الشخصية ، والثقة الشخصية تعنى أن تكون مثابراً فى اتخاذ أى إجراء : ففى كل وقت تغلق فيه شيئاً . تتعلم منه ، وفى المرة التالية ستجد طريقة لتحسين هذا الشيء . وبالتأكيد قد استخدم " كولونيل " قوته الشخصية ؛ وبدلاً من شعوره بالإحباط من آخر مطعم رفض فكرته ، بدأ التركيز على الفوز على كيفية التسويق لمنتجاته بأسلوب أكثر فاعلية . وكيف له أن يحصل على استجابة أفضل من الطعام اللذيذ

كم مرة تعتقد أن " كولونيل " قد سمع كلمة " لا " قبل أن يحصل على الإجابة التى أرادها ؟ لقد قوبل طلبه بالرفض ١٠٠٩ مرات قبل أن يحصل على أول كلمة " نعم " . لقد قصى عامين وهو يقود سيارته القديمة المتعائلة عبر شوارع " أمريكا " . وبناءً على المقعد الخلفى يحمله البيضاء الرثة . ويستيقظ فى كل يوم وهو متحمس بالحماس كى يشارك بفكرته شخصاً جديداً . ولغالباً كان طعامه الوحيد الذى كان

يتناولوه قسمة سريعة من العبات التى كن يعدها للمشتريين الذين كان ينظرونهم فى اعتقادك كم عدد الناس الذين كانوا سيستمررون فى المحاولة رغم سماعهم كلمة " لا " ١٠٠٩ مرات - لمدة عامين " ؟ إن من يعمل ذلك قليلون حقاً . لذلك اعتقد أنه ليس هناك من يشبه " الكولونيل ساندروز " . واعتقد أن معظم الناس لن يتجاوزوا العشرين " لا " . أقل بكثير من مئة أو ألف ! ولكن هذا هو ما يتطلبه اسجاج أحياناً .

وإذا نظرت سريعاً على أنجح الشخصيات فى التاريخ . سنجد بينهم هذا الطيف المشترك فهم لم يقلوا أن يتجاهلهم أحد ، ولم يقلوا كلمة " لا " . ولم يسبحوا لأى شيء ، بل إنهم ممن تحققت حلمهم وهدتهم . هل تعلم أن " والت دبرنى " تم رفضه ثلاثمائة واثنين مرة قبل حصوله على التمويل اللازم لبناء أكبر مدينة ملاهى فى العالم ؟! فقد اعضدت جميع البنود أنه مجنون . وله يكن محبونا ، بل كان حالماً . والأهم من ذلك ، كان ملتزماً بتحويل حلمه إلى حقيقة . واليوم يشارك ملايين الناس فى " فرحة دبرنى " عالم ليس له مثيل . غلام تم تسميته بقرار من شخص واحد

عندما كنت أعيش فى شقتى الصغيرة بحالها المزربة ، وأغسل أطباقى فى حوض الحمام وكنت أستمع فى تذكير نفسى بتلك النصيحة . لقد كان ينبغي على أن أستمع فى تذكير نفسى أنه لا توجد مشكلة أبدية . وليس هناك مشكلة تؤثر فى حياتى بالكامل . ووضعى هذا أيضاً سيتم تجاوزه إذا اتخذت تصرفاً قوياً وبناءً وإيجابياً . وقد استمررت فى التفكير . على الرغم من أن حياتى تبدو تعيسة الآن ، إلا أن هناك العديد من الأشياء التى تجعلنا نشعر بالامتنان لوجودها . مثل ، الصديقين اللذين أحظى بهما . أو حفلة نلتى استمتع بكل حواسى ، أو لأننى أستطيع أن أنفخ الهواء الطلق . وكنت داف أذكر نفسى بالمرور

على ما أريد - وبأن أركز على الحلول بدلاً من المشكلات . وتذكرت أنه لا توجد مشكلة تؤثر في حياتي بالكامل . حتى وإن بدت كما هي الآن .

ولذا فقد قررت أنني لن أظل أومن بأن حياتي قد تحطمت لمجرد أن لدى بعض الصعوبات المالية أو الإحباطات العاصفية . وفرت أنه لا يوجد شيء سيء خطأ ولكنني بكل بساطة - أعاني من بعض الاعراض - وبمعنى آخر ، لقد عرفت أنني إذا ما استمررت في رعاية البذور التي غرستها - وفي أداء الأمور الصحيحة - فإنني سأحول هذا الشتاء من عوى إلى ربيع دائم . وسأحصد ثمار السنين التي قد بدت أنها جهود غير مثمرة . وقد قررت أيضاً أن الاستثمار في أداء نفس الأشياء مراراً وتكراراً وتوقع نتائج مختلفة يعتبر شرباً من الجنون . ولذا على أن أجرب شيئاً جديداً ، وكان على أن أستمع حتى أتعثر على الإجابات التي أريدها .

ورسالتني إليك في منتهي البساطة ، وأنت تعرف من أعماق قلبك أنها صادقة - اتخاذ الإجراءات الجاد المناسب والمثابرة عليه مع تحليتك بالمرونة في السعي وراء أهدافك . سيمكّنك من الحصول على ما تريد ، ولكن عليك أن تقبل أن أوهامك التي تجعلك لا ترى الحلول . وعليك التركيز على الفور على الإجراءات التي يمكنك اتخاذها اليوم . حتى وإن كانت صغيرة

هذا صحيح . أتيسر كذلك ؟ إن فلم لا يتبع المزيد من الناس النصيحة التي يوجهها إعلان " Nike " " افعلها ؟ " والإجابة هي لأنهم يهربون من الفعل خوفاً من الفشل ولكنني قد اكتشفت شيئاً رائعاً بخصوص الفشل . .

الدرس الثاني

لا يوجد أي فشل

والآن قد حان الأوان بالنسبة لك لاتخاذ القرار الآن عليك ان تعد نفسك بالألا تنغص أبداً هي شاعر الانكسار والاكتئاب مرة ثانية وهذا لا يعني أنه لا يبغي عليك أن تكون واقعياً بخصوص التحديات التي تواجهك ولكنه يعني بكل بساطة أن شاعر الانكسار والإحباط ستنتفع من اتخاذ الإجراءات التي بإمكانها تغيير حياتك . وببغني عليك أن تؤمن بأنه على الرغم من هذا فإن الأمور التي قد تبدو مستحيلة في الوقت الراهن ، بإمكانك أن تحولها إلى الأفضل . هل تعلم ، أننا جميعاً لدينا مشكلات ، ونعاني أحياناً من إحباطات وعقبات ، لكن ما يشكل حياتنا أكثر من أي شيء آخر هو كيفية تعاملنا مع هذه العقبات ؟

أود أن أروي لك مثالاً رائعاً لهذا المبدأ عندما يبحر حذّ سنوات عديدة ، أراد شاب صغير أن يصبح موسيقياً شهيراً ، ولذا فقد هجر المدرسة ، وبدأ السير في طريقه الذي اختاره . وكان الحصول على وظيفة شيئاً في منتهي الصعوبة بالنسبة لشخص ترك المدرسة الثانوية وليس لديه أية خبرة في أي عمل . وقد وجد نفسه يعزف البيانو ويغني في بعض الحانات الصغيرة جداً حول المدينة ، وكان يعزف ويغني من أعفد قلبه إلى أشخاص لا ينتبهون حتى لوجوده . فمثل يمكنك تخيل الإحباط والمهانة اللذين من المؤكد أنه قد شعر بهما ، لقد شعر بالاحباط وكاد يتحطم نفسياً . فلم يكن معه نفوذ ، ولذا فقد نام فوق الغسالة الكهربائية . والشئ الوحيد الذي جعله

يستمر هو حبه الشديد لخطيبته ، لقد عرف أنها أجمل فتاة على وجه الأرض .

وكنها قد تركته أبشاً ذات يوم . وشعر حينها بأن حياته قد انتهت . وفور الانتحار ، ولكن قبل أن ينفذ حاول الحصول على المساعدة عن طريق فحص نفسه في مستشفى للأمراض النفسية . وفي هذا المستشفى تغيرت حياته تماماً ، ليس لأنه قد " وجد علاجه " وإنما رآه أن يرى إلى أي حد من الممكن أن سوء الأمور ! وقد أدرك أنه ليس لديه أية مشكلات حقيقية . وفي هذا اليوم وعد نفسه بأنه لن يسمح لنفسه أبداً أن تتسلسل للإحباط أو السلبية مرة ثانية . فسيعمل بجد كما ينبغي ولا يطول وقت ممكن لكي يصبح موسيقياً ماحداً . لقد عرف أنه يمكنه ذلك . فلهذه هناك ما يستحق الانتحار . فالحياة دائماً جديرة بأن نحياها . فدائماً ما نجد ما ينبغي أن نكون له الامتنان

ولذا فقد استمر فيما يعمل . ولم تات إليه أية مكافآت في الهداية . ولكنه قد حصدها بعد ذلك . وفي الواقع فإن موسيقاه أصبحت معروفة اليوم في العالم كله . فاسم هذا الشاب " بيللي جويل "

وينبغي علينا جميعاً أن نتذكر دائماً أن الله لا يضع أجراً من أحسن عملاً ، وأنه ليس هناك فشل ، وأنت إذا حاولت فعل شيء ما ولم تنجح فإنك تكون قد فعلت منه شيئاً قد يساعدك لتصبح أكثر كفاءة في المستقبل ، فأنت بذلك قد نجحت بالفعل .

وفي الواقع هناك قول مأثور ساعدني كثيراً على مر السنين

" النجاح هو نتيجة للرأي الصائب

والرأي الصائب هو نتيجة للخبرة

والخبرة هي نتيجة للفشل في إصدار الأحكام " .

استمر في المحاولة ! فإذا استمررت في الكفاح من أجل تحسين أحوالك ، وتعلمت من أخطائك ، فسوف تنجح . والآن دعنا نلق نظرة على ما يجعلنا نبدأ العمل .

لا يمكن إيقاف تطورك : أنت صانع القرار

لقد تناولت من خلال هذا الكتاب الصغير حقيقة أن هناك قوة
كثيفة بتغيير أى جانب من حياتك . إذن هب هذه القوة * وكيف
تستحدثها ؟ نحن نعرف جميعاً أن تحقيق نتائج جديدة يتطلب
اتحاد إجرائات جديدة ، ولكن علينا أن نعرف ان جميع تصرفاتنا
هى نتاج اتخاذ قرار ما . فقوة القرار تكافئ القدرة على التغيير .
وأكرر ثانية - إننا فعلاً لا نستطيع أن نتحكم دائماً فى أحداث
حياتنا ، ولكن بإمكاننا أن نتحكم فى الأشياء التى نقرر أن نفكر
فيها ، أو نؤمن بها أو نحسب ، أو نفعلها فيما يخص تلك
الأحداث . وعليها أن نذكر أن فى كل لحظة نعيشها - سواء اعبرنا
بتلك أم لا ، هناك مجموعة جديدة من الخيارات . ومجموعة جديدة
من التصرفات التى يترتب عليها الكثير من النتائج نلخص فى مجرد
الحادثا لقرار أو اثنين . فمعطينا بنسى أن لديه هذه القدرة على
الاحتمار . وفى النهاية ، فإن ما يحدد مصائرنا هى قراراتنا
وليست ظروف حياتنا . والطريقة التى نحيا بها حياتك اليوم هى
نتيجة قرارك بأن تنقضى بعض الوقت فى عمل شئ ، كأن تقرر
أن نعلم شيئاً جديداً . أو نتخلى عن معننه . أو أن نؤمن بشئ . أو
قوارك بالإفلاق عن العمام بشئ . أو هى المشاورة حتى تحقق شيئاً
نرغبه . وقوارك أن تخرج وشعب أطفالاً . قوارك بشأن ما سناكر ،
أو ما سنشرب ، وكذلك قوارك بخصوص الإفلاق عن الشخصين
وقوارك بخصوص رؤيتك لذاتك وقدراتها - كل هذه الأشياء نتحكم فى

جداً نكل ما تحمله الكلمة من معانٍ وإذا أردنا فعلاً أن نعبر عن حياتنا فنعلم إننا نحدد بعض القرارات الجديدة بشأن الأشياء التي نعلم عن شخصيتنا وما الذي يمكننا فعله وما نحن ملتزمون به

وعندما أستخدم كلمة "قرار" فأنا أعني بذلك اختياراً حقيقياً وواعياً. فمعظم الناس يقولون "حسنٌ لقد قررت أن أنفص من زوجتي" لكن هذه عبارة عامة جداً، وسست محددة بما فيه الكفاية فهم فقط يقولون شيئاً مفضلاً به، بمعنى آخر، هم يقولون "أود أن أكون أكثر رشاقة" وتكون القرار الحقيقي يتم اتخاذه عندما نقضي على أية احتمالية تخالف ما قد تعهدت به اسم نفسك، عندما لا تنص حلفك ولا تفكر أبداً في أي بديل آخر لعدم الاستمرار فيه الزمت به نفسك

وهذا أقدم لك مثلاً رائعاً لرجل قد أنكر قوة القرار الحقيقي. وأحد عهداً على نفسه بالأنجاح عن قراره. هذا الرجل اسمه "سوبر كايرو هوندا" وهو مؤسس شركة "هوندا" للسيارات ولم يسمح السيد هوندا "مطلقاً للمشكلات والتحديات والتجارب وضوء الظروف أن تعترض حريته وفي الواقع، قرر أن يرى أكثر العقبات التي في طريقه على أنها مجرد حواجز في السبيل للوصول إلى أهدافه.



كثيراً ما قرر السيد "هوندا" أن يرى أكثر العوائق في طريقه على أنها مجرد حواجز في السبيل لكي يصل إلى أهدافه.

وفي عام ١٩٣٨، كان السيد "هوندا" تلميذ فقيراً كان حلمه تصميم حافلة مكبس بيهيج. وصنعها شركة "تويوتا" فكان في كل يوم يذهب إلى المدرسة. أما طوال الليل فكان يعمل على التصميم الذي أرادته. حتى يطلع كوعبه الشحم وقد أُنق على مشروعه ما كان لديه من مال قليل ولم يته لمشروع بعد. وأخيراً رهن مجوهرات زوجته لكي يستمر في مشروعه

وبعد عشاء سنين تمكن في النهاية من تصميم دائرة المكبس التي كان متأكد من أن شركة "تويوتا" ستشتريها. ولكن عندما أخذها اليهم رفضوها. وذهب بعد ذلك إلى المدرسة ليعاني من إهانة مدرسيه وأصدقائه له وبخبروه بأنه كان أحمق عندما أصاع وقتاً في تصميم مثل تلك الأداة الميكانيكية السخيفة

هل تحسبه شعر بالاحباط؟ هل تعتقد أنه شعر باليأس؟ هل كان يعاني من الإفلاس؟ نعم، لكن من اسمهم "كلا" له يستسلم

وبدلاً من ذلك . فقد قضى السنتين التاليين وهو يحاول إيجاد طرق أفضل لتحسين حافلة المكبس . فقد كانت لديه الوصفة الأساسية للمزيج :

- ١ . لقد قرر ما يريد
- ٢ . اتخذ إجراء
- ٣ . واستشاع أن يلاحظ متى صادفه المزيج وتبنى واحده المشغل
- ٤ . واستمر في تغيير منهجه . فقد كان صوّناً في طريقة تعامله مع الأشياء

وأخيراً بعد مرور عشرين ، استطاع أن يطور فيهما تصميمه وبالمثل أقبلت شركة " نوبوتا " على شركته .
وفد احتج السيد " هوندا " إلى مواد الحرسنة المصاحبة من أجل بناء مصنع ، ولكن الحكومة اليابانية كانت تستعد للحرب العالمية الثانية في ذلك الوقت . ولذا لم تنوّر أبداً كمية من المواد الحرسنية . وبرة أخرى بدا الأمر كما لو أن حلمه سيهوى ! ولم يكن هناك من يساعده ، وبرة أخرى أحسبه تخلى عن حلمه ؟
حسناً لا . لقد قرر أن يبنى هذا المصنع ، ولأن الاستسلام لم يكن أحد خياراته . فقد جمع مجموعة من أصدقائه وغلبوا على مصدر الأربع وعشرين ساعة وهم يجرّون اساليب مختلفة حتى وجدوا طريقة جديدة لتصنيع الحرسنة . وقد أشأ مصنعته وتمكن أخيراً من إنتاج حلقات المكابس

" ولكن انتظر ، فهناك المزيد ... "

فالقصة لم تنته عند ذلك . لقد فصلت " الولايات المتحدة " مصنعه في أثناء الحرب ودمرت معقمه . وبدلاً من الشعور بالانكسار . حشد كل موظفيه وقال لهم اجربوا بسرعة خارج المصنع وصادروا هذه الطائرات . فما سيفعلونه الآن هو إزالة خزانات الوقود من طائراتهم . فعلموا أن تعرف المكان الذي يزلون فيه هذه الصنّاج ويحصل عليها لأنها تحوى على المادة الخام التي نحتاجها في عملية التصنيع . وكانت هذه هي المواد التي لم يمتكنوا من الحصول عليها في " اليابان " . لقد كان السيد " هوندا " يسعى لاستغلال أي شيء تمنحه إياه الحياة . وفي النهاية قد ضرب وزال مصنع . واضطر إلى بيع عملية تصنيع المكابس إلى شركة " نوبوتا " ولكن الله لا يفتش طريق أمل حتى يفتح طريقاً آخر . ولذا علمنا أن نبقي في بقطة لئلا نلوي الغرض الجديدة التي تقدمها لنا الحياة

عندما انتهت الحرب ، كانت " اليابان " في حالة اضطراب تام . وكانت تعاني من قلة الموارد الطبيعية في جميع أنحاء البلاد — فقد كان يتم توزيع البترول على حصص متكافئة لترشيد استخدامه . وفي بعض الأحيان كان يعسر الحصول عليه تقريباً . وكان السيد " هوندا " بالكاد يحصل على ما يكفي من الوقود لضاد سيارته إلى اسون لشراء الطعام لعائلته . وبدلاً من الشعور بالهزيمة واليأس اتخذ قراراً جديداً . فقد قرر ألا يستسلم طويلاً أمام هذه الحياة العصيبة . وسأل نفسه سؤالاً قوياً : ماذا يمكنني أن أفعل حتى أوفر الطعام لأسرتي من جديد ؟ كيف يمكنني استغلال الأشياء التي أملكها بالفعل من أجل إيجاد طريقة لتحقيق غايتي ؟ ولقد لاحظ أن لديه محركاً صغيراً كان نوعه وحجمه يكفي لتشغيل آلة تقليدية لحز الخشب ، وطراحت لديه فكرة تبنيته في دراجته

وكانت هذه اللحظة هي لحظة ابتكار أول دراجة لها محرك وقد اعتاد قيادتها من وإلى السوق ، وسرعان ما طلب منه أصدقائه أن يصنع لهم مثله . وبعد ذلك بفترة وجيزة كان قد أعدّ العديد من هذه الدراجات لدرجة أنه قد نفذ كل ما لديه من هذه المحركات . ولما فقد قرر أن يؤسّر مصنعاً لتصنيعها بنفسه . ولكن لم يكن لديه مال يكفي ، وكانت " اليابان " حينئذٍ تعنى من اصطوانات شديدة فكيف سيفعل ذلك ؟

' إن مصيوك يتشكل في لحظات اتخاذ القرارات '

" أنتوسى ووبينز "

وبدلاً من الاستسلام ، وبدلاً من أن يقول " لا شيء ، يُجدي " ، توصل إلى فكرة مبتكرة . لقد قرر أن يكتب خطاباً إلى كس شخص يمتلك متجرًا لبيع الدراجات في " اليابان " ، يقول لهم فيه أنه يعتقد بأن لديه الحل لإعادة الحركة إلى اليابان مرة ثانية ، وأن دراجته البخارية ستكون رخيصة الثمن وستساعد الناس على التحرك أينما أرادوا الذهاب . وبعد ذلك طلب منهم أن يستثمروا أموالهم في ذلك

وقد اسلم خطاب موندا ١٨,٠٠٠ شخص من أصحاب متاجر الدراجات ، منهم ثلاثة آلاف هم الذين أعطوه مالاً ، وقد قام بتصنيع أول شحنة منها . وبعد ذلك أصبح ناجحاً ، ليس كذلك ؟ كلا ، فقد كانت الدراجة البخارية كبيرة جداً وثقيلة الوزن ، وقد اشتراها القليل جداً من اليابانيين . وهذا ما لاحظته ، وللمرة الثانية أخذ يلاحظ الأخطاء ، التي وقع فيها : وبدلاً من الاستسلام قام بتغيير أسلوبه مرة ثانية . لقد قرر أن يجعل الدراجة البخارية أخف وزناً وأصغر حجماً . أطلق عليها اسم " CUB " وقد حققت له نجاحاً بين

يوم زلنة ، وحصلت على جائزة الإمبراطور . لقد نظر إليه الجميع وليس أحدهم يقول إنه لن يوظف عظيم كي ينوص إلى هذه الفكرة . فهل كان محظوظاً ؟ ربما ، إذا كان ' الحظ ' يعنى بعمل وفقاً لمعربة صحيحة . والسوم تعد شركة السيد ' هوندا ' من أكثر الشركات نجاحاً حول العالم . وشركة ' موندا ' اليوم مهـ أكثر من مائة ألف موظف . كما أن مبيعاتها تقرباً لـ شركة أخرى - فيما عدا سارات ' تويوتا ' - في " الولايات المتحدة " ، وكل هذا لأن السيد " موندا " لم يبتسئ إطلاقاً (فلم يسمح مطلقاً للظروف والمشكلات أن تعترض طريقه . وقرر أنه سيوجد دائماً طريقاً للنجاح مادام شخصاً ما يعمل) .

القرارات ، القرارات !

كلانا يعرف أن هناك أشخاصاً قد ولدوا - وهم يتمتعون بمزايا كثيرة على سبيل المثال . انهم ولدوا لوالدين يربيا في جو من الرعاية والترف . ويبدو أنهم منحوا أحساساً سليمة وصحيحة وفورية . ويحصلون على الرعاية والاهتمام بكل طريقة لك أن تتخيلها . ولم يفتأهم أي شيء ، ولكن كلانا يعلم أيضاً أن العديد من هؤلاء الناس ينتهي بهم الحال إلى الإصابة بالسممة والإحباط . أو الإدمان

وبعض الطريقة . دائماً ما يتقابل - أو يفر - أو يسمع عن أناس قد تجاوزوا - على عكس التوقع - حدود ظروفهم عن طريق اتخاذ قرارات جديدة بشأن ما يفعلونه في حياتهم . حتى أصبحوا أمثلة يُحتذى بها للفئة غير المحدودة لعلى البشر .

فكيف فعل هؤلاء الأشخاص الدهشون هذا الأمر ؟ لقد قرروا جميعاً في لحظة ما أنهم قد فاص بهم الكهل وأنهم لن يعودوا يتقبلون إلا أفضل الحلول . وقد اتخذوا قراراً حقيقياً بتغيير حياتهم وماذا أعنى هنا بعبارة ' قرار حقيقي ' ؟ فمثلاً يتولى العديد من الناس أشياء مثل ' حسناً . ينبغي علي أن أعتد بعضاً من وزني ' . أو ' ينبغي علي أن أجمع مزيداً من المال ' . أو ' علي القيام بشيء من أجل الحصول على وظيفة أفضل ' أو ' ينبغي علي أن أكف عن التدخين ' . ولكنك يمكنك أن تقول " ينبغي علي كذا . وكذا " في كل جانب من جوانب حياتك . ولكن ننظر الأمور دون تغيير ١

فالطريقة الوحيدة لتغيير حياتك . هي اتخاذ قرار حقيقي . فالقرار الحقيقي معنى أن تتخلى جميع الاحتمالات جانباً إلا الاحتمالية التي فبرت أن تجعلها واقعاً حقيقياً



عندما تتخذ قراراً حقيقياً . فأنت ترمس خطاً . خطاً وهمياً . وإنما خطاً على أرض الواقع .

إذا كان اتخاذ القرارات شيئاً بسيطاً وفعالاً . فلم لا يتخذ المريد من الناس باستصعاب ذلك لأنهم لا يعرفون ما هو القرار الحقيقي . فهم يعتقدون أن القرارات مثلها مثل قائمة رغبات " أود أن ألقع عن التدخين " . أو " أود أن أكف عن السهر " فنعطئنا لم يتخذ قراراً حقيقياً منعه عن بعد حتى نسيته ١

عندما تتخذ - قراراً حقيقياً ، فأنت ترمس خطاً . ليس خطاً وهمياً وإنما خط حقيقي يضيء على أرض الواقع . فأنت تعرف بالتحديد ما تريد . وهذا النوع من الوضوح يمدك بالقوة لكي تفعل المزيد من أجل الحصول على ١ للتأني التي يسعى إليها .

للأفراد الذين يبنون على العوائق ويحولون حياتهم إلى الأفعال يتخذون كل يوم ثلاثاً قرارات قوية

- ١ ما الذي أرتكز عليه
- ٢ أهمية هذه الأمور ومستقام
- ٣ الأشد التي ينبغي أن أفهم بها .

وأسون إليهم مثل آخر من الأمثلة المحيية إلى نفسي وهي قصة " إيد روبيرتس " . وهو رجل عدى يلازم كوسياً منحركاً بسبب الشلل الذي أصبه وقد أصبح رجلاً فوق العادة بسبب قراره في أن يتصرف كأنه شخص منساعف . فقد أصيب بالشلل من أعلى رقبته حينما كان عمره أربعة عشر عاماً . وكان كل يوم يستخدم جهازاً للتنفس فذ اتقن استخدامه رغم كل الصعوبات لكي يعيش حياة عادية بغير الاستطاع . وكنت في البقية بقضيه في أنبوبه لضخ الأكسجين وكان يشعر بأنه بقاء بل لبت في كل لحظة . مما قد يجعله يركز على آلامه فقط . ولكن بلا من ذلك قد اختار أن يصنع الآخرين فارفاً

فما لئذ نجح في عمله ؟ ففي الخمس عشرة سنة الأخيرة . كان قراره بالكفاح أدم عاتم وحده يشدني لحظتي بالحنطة معا "سيم في إصلاح بعض الأوضاع بالنسبة للمعاقين . لقد علم " إيد روبرنس " عامة الناس . وكان أول من ابتكر الكرسي المتحرك الذي يمكنها التحويل إلى أماكن منخفضة . ثمنا معها . كما أنه صعد أماكن انتظار مخصصة للكراسي المتحركة ، إلى القضاة التي تساعد المعاقين في التحرك عن طريق الارتكاز عليها . أول شخص مصاب بالشلل الرباعي يخرج في جامعة " كاليفورنيا " في " مركلي " وفي السابعة قد احتل منصب مدير قسم إعادة التأهيل في ولاية " كاليفورنيا " . وكان أول من ينوي هذا المنصب بالنسبة للمعاقين .

وبكل وضوح . فقد اختار هذا الرجل أن يركز على شيء مختلف عما كان سيتركز عليه من هم في مثل ظروفه . لقد ركز على الطريقة التي يمكنه بواسطتها أن يضع قارفا . فقد كانت مشكلته البدنية تعني بالنسبة له تحديا . فالقرار الذي " حذه كان أي شيء من شأنه أن يجعل حياته الآخرين الذين في نفس ظروفه أكثر راحة . فقد سعى في دأب شديد على خلع بيته جيدة تساعد في تحقيق نوع من الرفاهية لمن يواجهون تحدي الإعاقات .

يعتبر " إيد روبرنس " دليلا قويا على أن الله هو ليس الكمال الذي نهدأ به . وإنما القرارات التي تتخذها بشر ما تريد أن تنتمي عنده . لقد تأسست كل قراراته في لحظة قوية تقطع عنها عبدا على نفسه بتحقيق هذا الهدف . فما الذي بإمكانك عمله محبتك لو اتخذ قرارا حقيقيا ؟

ولذا خذ قرارك الآن !

إن كل مقدم حتمه بمو البشر بدأ باتخاذ قرار جديد . ولذا فما هي بعض الأشياء التي أجلتها . فبعض الأشياء نحتاج للقيام به كي نجعل جهنم أفضل ؟ قد تكون هذه الأشياء قرارا بأسبوك التدخين أو السمر لوفت متأخر بالفراة أو ممارسة الرياضة . أو أن نبدأ في كل يوم في ساعة متكررة عنا سين وقد أصبح لديك توجه أقص نحو الحياة . وربما تكون قرارك بعدم إلقاء اللوم على أي شخص آخر . وبدلا من ذلك أن تركز على بعض الضربات أو الإجراءات الجديدة لكي يمكنك عليها في كل يوم لنجعل حياتك أقص . وقد تكون هذا قرارا بالحصول على وشفة جديدة . وذلك بإيجاد طريقة لتصبح أكثر قيمة وفائدة من أي شخص آخر . وقد يكون قرارا بالدواة وتصوير بعض امهرات الجديدة التي يمكنك من اكتساب المزيد أو إعطاء المزيد لمالكك وأصدقائك

والآن عليك اتخاذ قرارين لتلتزم بهما طوال الوقت . بصرف النظر عما يستغرقه هذا الأمر . أولا ، اتخذ قرارا بسيط . ويكون عبارة عن وعد بعدة نفسك أو للآخرين وتستطيع الالتزام به . وباتخاذ هذا القرار والنصرف بناء عليه ، ستثبت لنفسك بذلك تستطيع اتخاذ قرارات أكبر . وبذلك سيبدأ في تطوير " مقدرة قوية لاتخاذ القرارات "

والآن ، اتخذ قرارا ثابتا تعرف أنه سيطلب منك مزيدا من الالتزام . واجعل من هذا القرار مصدا إلهام لك . واكتب كلا القرارين في الفراغ التالي ، وخبر مالكك وأصدقائك بالقرارين اللذين اتخذتهما . واستمع واحذر بلترامك بهما !

قراران مهمان اتخذتهما والنزمت بهما !

١.

٢.

سواء جعلت قراراتك حقيقة أم لا فهذا يتوقف على قدرتك على .

الدرس الرابع

أسس معتقداتك ... وانطلق !

هناك قوة تتحكم في كل قراراتك . إنها قوة تؤثر في كيفية تفكيرك وشعورك في كل لحظة تحياها . وتحدد ما ستفعل وما ستتحب . كما أنها تحدد كيفية شعورك تجاه أي شيء يحدث في حياتك . وهذه القوة هي معتقداتك .

عندما تعتقد شيئاً ما ، فأنت تولى عكس زمام القيادة في الاستجابة بطريقة ما . فعلى سبيل المثال : هل حدث وأن سئلت سؤالاً مثل هل من الممكن أن تحضر الملح من ههنا ؟ - وقد مشيت أنت إلى المطبخ وتفكر : " لا أعرف موضع الملح " ؟ وقد بحثت عنه في كل مكان في ندولاب وأخيراً قلت : " لا يمكنني أن أجده " . وبالتأكيد فإن الشخص الذي طلب منك أن تحضر الملح قد مشى إلى المطبخ ووقف بحوارك وأمر أمانك وقال : " ما هذا ؟ " وقد كان الملح ! هل كان دائماً هناك ؟ نعم فكيف لم تراه ؟ لأنك لم تعتقد أن الملح موجود هناك .

ويعجز أن يكون لدينا اعتقاد ، فإنه يبدأ في التحكم بهما نستطيع أن نراه وما نشعر به . وفي الواقع هل تعلم أن هذه المعتقدات بإمكانها تغيير لون عيني الشخص ؟ نعم من الممكن ذلك . وفقاً لما ذكره الدكتور " بيرنيس سيجل " مؤلف كتاب : " Love, Medicine, And Miracles " . ويعرف من الكتب عن ترابط الجسد بالعقل ، إن القلب قد اكتشفوا بعض الأشياء المبهمة بشأن الناس الذين نعتقد شخصياتهم : فعندما نعتقد بعض الأفراد أنهم قد عبروا إلى شخص آخر ، فإن عقولهم يتلقى أمراً بتغيير

الكيمياء الحيوية الخاصة بهؤلاء الأشخاص - ولذلك عبر لورن غروبهم بتغيير شخصياتهم |

يمكن أن تؤثر المعتقدات حتى على القلب . فالأشخاص الذين يؤمنون إيماناً حاداً بالعبادات الدفنية القديسة في الصبر، سيؤمنون إذا ما قرأ عليهم شخص ما تعويذة . وهذا ليس بسبب تلك تعويذة وإنما لأنهم يحفظون فيها أمراً لا جدال فيه لكي يوقف النير . هل تعتقد أن معتقدات بائكانها أن يؤثر على حياتك حياة من حولك ؟ نعم ! فالمعتقدات شيء مؤثر وقوى جد . وبذلك عليك أن تحرق الخرص بشأن ما تختاره لكي تروى به . وحده بشأن نفسك . ويمكن أن أخبرك أنه على مر الزمن كن هذه المعتقدات بعينها قد ساعدتني فعلاً . وقد ذكرت بالفعل بعض من هذه المعتقدات في هذا الكتاب

- دائماً هناك طريقة لتغيير الأمور إلى الأفضل إذا مهدت بذلك .
- لا تضر في الحياة . ما دمت أنت تعلم أي شيء من أي شيء . فإنني بذلك أحقق النجاح .
- إن مع العمر يبرأ .
- "الصبي لا يعادل المستقبل" .
- "ستدعي أن أغمر جديتي في أية لحظة" ، وذلك بانحاز قرار جديد .

لقد غيرت هذه المعتقدات الطريقة التي أفكر بها . كما غيرت الطريقة التي أنصرف بها . فهذه المعتقدات تساعدني حتى نحصل الأمر إلى الأفضل . على الرغم من وجود الكثير من العصب ، لكنني أصبح ناجحاً بدمي ندي الحياة

" الإيمان هو أن تؤمن بما لم تره بعد . ومكافأة هذا الإيمان هو أن ترى ما تؤمن به " .

"أوغسطين"

وعنى أية حال ما هو الإيمان بشيء ؟ غالباً ما نحدث عن أمور ليس لدينا فكرة واضحة عن حقيقتها . فمعظم الناس يتعاملون مع المعتقدات كد لو كانت شيئاً حقيقياً ، بينما هي حقاً لا شيء سوى شعور باليقين فيما يعنيه شيء ما . فإذا قلت إنك تعتقد بأنك ذكي ، فإن كل ما نقوله بالفعل هو : " أشعر بيقين بأنني ذكي " . 'احس' أيعبر هذا بسمح لك بأن تصل إلى الورد التي تساعدك على التصرف بطرق ذكية لتتحقق النتائج التي ترغبها . فجميعنا لديه بالفعل إجابات لأي شيء ، أو على الأقل لدينا دجس للإجابات التي نحتاجها وذلك من خلال الآخريين . ولكن في الغالب فإن افترضنا لا اعتقاد ، أو افترضنا إلى اليقين هو الذي يجعلنا نتعجب من استخدام تلك الخبرة التي نكمن بداخلنا

وهناك طريقة بسيطة لفهم المعتقدات ، وهي أن تفكر في أساس هذه المعتقدات . وهي الفكرة . فهناك الكثير من الأفكار التي قد تفكر فيها . ولكن لا يؤمن بها حقاً . فعلى سبيل المثال : دعنا نلظر إلى فكرة أنك تحب نفسك بوجه ثم قل لنفسك " أنا شخص محبوب " . والآن . سواء أكانت " أنا شخص محبوب " فكرة أم اعتقاداً صوف تتقدم إلى مستوى اليقين الذي يحسه تجاه هذه العبارة كما نقولها . وإذا فكرت قائلاً : " أنا لا أشعر بأنني شخص محبوب " ، فإن ما يقول بالفعل هو " أنا لا أشعر بيقين صادق أنني أحب " . كيف تحول الفكرة إلى اعتقاد ؟ دعني أقدم لك أسلوباً مجزئياً لوصف هذه العملية . إذا كان بائكانك أن تفكر في فكرة ما على أنها محددة برحل واحدة أو اثنتين فقط ، فسكون لديك صورة جيدة

بشأن السبب في أن الفكرة ليست واضحة كالاعتقادات . فيكون هذه الرجل لا يمكن لهذه المفردة أن يفهم بنفسها . أما على الحانب الآخر فالاعتقادات عبارة عن مفردة بكامل أرجلها وثابتة في موضعها . فإذا كنت تؤمن فعلاً بأنك " شخص محبوب " فكيف عرفت أنك محبوب من الآخرين فعلاً ؟ أليس حقيقياً أن لديك بعض الرجوع المساندة لهذه الفكرة ؟ وبمعنى آخر ، أليست عمك بعض الخبرات لدعم الفكرة ؟ تلك هي الأرجل التي تجعل مصدتك واضحة . وهذا ما يجعل اعتقادك بيقيناً .

ما هي بعض الخبرات التي مررت بها ونجملك تشعر يعبثاً بأنك محبوب من الآخرين ؟ ربما قد "خبطك شخص ما بأنك شخص محبوب جداً أو ربما أنك تفعل يومياً أشياء تجعل شخصاً آخر يشعر بمزيد من الارتياح والسعادة والأمل . وربما أن لديك مشاعر طيبة تجاه الآخرين ، وأن شعورك بالحب يعني أنك مليء بالحب تجاه الآخرين . لكن هل تعلم أن كل هذه الخبرات لا تعني شيئاً حتى تستخدمها في مساندة الفكرة التي نحبها . وبمجرد أن تفعل هذا ، فإن الأرجل ستجعلك تشعر بالثبات (باليقين) بشأن الفكرة . وسنجعلك نبدأ في الإيمان بها . ففكرتك تبدو ثينة . والآن فهي من الاعتقادات الواضحة لديك



ما هي خبراتك التي تجعلك متأكداً من أنك شخص محبوب ؟

بمجرد أن تفهم كيف أن الاعتقادات تشبه التصدد . يمكنك أن تبدأ في رومك كتيبة تكوينها ، وأن تحصل على دلائل لكيفية تغييره . أيضاً ، أولاً ، وعلى الرغم من هذا ، إنه من المهم أن نلاحظ أنه بإمكاننا تغيير اعتقاداتنا بشأن أي شيء - إذا تمكنا فقط من إيجاد أرحس كافية لمصدرها

أليس حقيقياً أن لديك ما يكفي من التجارب . أو أنك تعرف ما يكفي من الأشخاص الذين يتعرضون لأوقات عصيبة . إنك إذا أردت فعلاً أن تتعد ذلك . فإنك ستتمكن بسهولة من تطوير اعتقادك بأن الناس سيئون وأنا "تحدث لهم نصف فرصة . فسوف يستغلوك ؟ ربما لا وتريد تصديق هذا الأمر . وإن متأكد من أنك تعرف أن مثل هذا الاعتقاد لن يفوتك إلى أي شيء . ولكن أليست لديك تجارب يمكنها مساندة هذه الفكرة . وتجعلك تشعر باليقين بشأنها إذا رغبت في ذلك ؟

أليس حقيقياً أيضاً أنه في كل الأحوال لديك تحدي . أو مراحع
... لمساعدة فكرة أن الناس طيبون في الأساس . وأنه إذا كنت تهتم
بهم وتعاملهم جيداً ، فربهم سيعجبون في مساعدتك أيضاً ؟

وأكثر الأسئلة المهمة هو : أي من هذا هو الحقيقي ؟ هو أي
اعتقاد نقرر أنه خيالي . والنتيجة المهمة إذن هي أن نقرر أي
للمعتقدات سيمتلك القوة وأي منها سيمتلك قدرتك .

فالمعتقدات مصدر كبير للقوة . فبمقدورك أن تختار ما تعتقده بشأن
نفسك ، وهذه المعتقدات ستحدد الإجراء أو التصرف الذي
ستتخذه .

واسمى في ذلك أن تختار المعتقدات التي تملكك وتمتلك الأمل
والقدرة .

ما هي المعتقدات الثلاثة التي تحتاجها الآن ؟ هل تحتاج إلى أن
تعتقد بأن لديك القدرة للتعامل جيد مع مشكلة مثل ؟ والقوة لكي
تتخلص من علاقة غير جيدة ؟ أو الاهتمام لكي تحصل على علاقة
جيدة ؟ اكتب اعتقاداً واحداً على الأقل يجب عليك أن تتبناه في
الحال

يجب أن أؤمن بأنني :

يقول بعض الناس لي أحياناً " حسناً يا " توني " . لقد آمنت
بشيء ذات مرة - لكنه لم ينجح . فكيف لهم أن يعرفوا أنه لم
ينجح ؟ ربما كان ينبغي عليهم أن يعطوا . ربما من الوقت

ربما لهم أن يعلموا من هذه القصة ذات الألف عام من
" الممد " أنها عن فلاح كان عنده حصان واحد فقط لجري
محركته . وقد حارب منه الحصان فقال جيرانه : " إنه لنشيء
مجنون " فقال الفلاح : " ربما " .

بعد الفلاح في اليوم التالي بحصانين فقال جيرانه " إنه
لشيء رائع " فقال الفلاح : " ربما " .

وقد حاول الآن بربيع الحصانين فاستبى به الأمر بكسر رجله
فقال الجيران " يا إلهي إنه شيء مؤسف " فقال الفلاح : " ربما " .

وفي اليوم التالي . حضر إليه مندوب القوات المسلحة ليأخذوا كسر
الرجال للحرب . ولكنهم لم يستطيعوا أن يأخذوا ابنه المصاب
وحديثه قال الجيران " إنه محظوظ " .
هنا كانت بداية جديته في اعتقاده كـ : " ربما " .

واستمرت القصة . حاليه في ذلك حال الحياة نفسها فإذا
تمت بشيء ولم ينجح بعد ، ربما لأنك قد حكمت بذلك مبكراً
جداً . عندما تعتقد أنك في مأزق ، ربما أنك لست في مأزق
حقيقي . ربما يكون هذا أمراً مؤثراً

وتذكر فقط أن قدرتك على إصدار حكم بشكل متعقل بنوقف بشكل
كبير على الاحتمالات التي تتخيلها لأن

إن ما تتصوره هو ما تناله

يريد العديد من الناس أن يغيروا أسلوب إحساسهم ولكنهم لا يعرفون كيف يفعلون ذلك . وأسرع طريقة لتغيير كيفية شعورك تجاه شيء ما هي أن تغير ما تركز عليه . فإذا أردت أن يتأنيبك شعور سيئ الآن ، فهذا سيكون أمراً غاية في السهولة ، ليس كذلك ؟ فكل ما عليك عمله هو أن تفكر في شيء مؤلم قد حدث في حياتك وتركز كل انباهك عليه ، وإذا فكرت فيه وقتاً طويلاً . فسيبتاك هذا الشعور السيئ مرة ثانية

يا له من شيء يدعو لسحرة ! هل من الممكن أن تجلس أمام فيلم سيئ مرات ومرات ؟ بالطبع لا ! فلماذا إذن تتجول بعقلك في أشياء تصايك ؟ هذه التجربة فقط توضح للचितع كم هو سهل أن تدفع بنفسك إلى الشاعر السئ ، وكيف أن مجرد تركيزك نحو شيء يعيد أمر غاية في الأهمية بالنسبة لك . وحتى وإن كانت الأمور صعبة ، فمعلوك فقط أن تركز على ما تستطيع القيام به . وعلى ما تستطيع السيطرة عليه

وإذا أردت أن يتأنيبك شعور طيب ، الآن ، فيمكنك أن تفعل هذا منتهى السهولة ، ليس كذلك ؟ فيمكنك أن تركز على شيء يسمدك ، شيء جعلك تشعر شعوراً طيباً تجاه نفسك أو أسرتك أو أصدقائك . ويمكنك أن تركز تركيزاً شديداً على المستقبل الذي تحلم به . والذي يجعلك تشعر بالحماس مسبقاً . والذي يمدد بالطاقة التي تجعلك تسرع في تحقيق حلمك لتصبح حقيقة

للحياة ، أليس كذلك ؟ فأحياناً نفع في منزلق حيث نشعر بأننا
لفدنا السيطرة . وقد علمي أن السر في ذلك بسيط جداً ، مما
يعنه معظم الناس حينما يبدون النزول إلى منزلق هو التركيز على ب
يحشوه وهو السور . فبدلاً من ذلك يجب عليك التركيز على المكان
الذي تود الذهاب إليه . " فأتنا متأكد من أنك قد سمعت عن بعض
الناظر الذين يهيمون سياراتهم الرياضية في طرق حشوه . وفجأة
يقعدون السيطرة . ولأعيال كثيرة لا يحدون أمامهم سوى عمود
واحد . ولكن بطريقة ما يعضمون به . والسبب في ذلك هو أنه
بمجرد أن يلفظ الناس السيطرة ، فإنهم يهيمون كل تركيزهم على ب
يريدون نحيه . وفي النهاية يحدث ما كانوا يحشوه ! والحقيقة أن
أي شيء نركز عليه ستتحرك نجاهه .

وقال لي معلمي " سوف ندرج على سيرة مخصصة للتدريب
على الترفقات فيوجد معي هنا جهاز كمبيوتر ، فحينما أضغط على
هذا الزر سترتفع العجلة عن الأرض . مما يجعل السيارة تنزلق وتنفذ
سيطرة عليها . وعندما تنزلق لا تنظر إلى السور وإنما ركز على
المكان الذي تود الذهاب إليه " .

فقلت " لا توجد مشكلة ، فهمت ذلك " .

وفي أول مرة ن على طريق كنت أصرخ طوال الوقت ، وقد
حفظت معلمي على الزر - فجأة - بدأت في الانزلاق فافد السيطرة
فأين أجه مصرى في اعتقاد ؟ بالتأكيد ، هذا صحيح . قد أوجه
إلى السور ! وكنت ارتعد في اللحظات الأخيرة لأنني عرفت أنني
سأصطدم به . ولكن معلمي جذب رأسي بشدة وأدارها ناحية
اليسار ، ليرغمني على النظر في الاتجاه الذي يجب على الذهاب
إليه . وقد استغرقت في الانزلاق . وقد عرفت أننا سنبصطدم .
ولكنني قد أرغمت على النظر فقط في الاتجاه الذي أشار إلى به
وبالتأكيد عندما ركبت في هذا الانحدار ، لم أستطع إلا أن أدير عجلة

ودعني " سون إليك مثالا بسيطاً " دعت مقل إنك قد ذهبت إلى
حمل . معك كميرا فيديو وطوال الليل وأنت تركز غدسة هذه
الكاميرا على الزكن الأيسر في العربة عندما كن هناك رجل وزوجته
يتشاجران . وما أنت تركز عليهم ، فقد تشاك أيضاً حالة العصب
وعدم السعادة مثله . ولأنك تركز على شجارهما فإن المختل أنك
تقول " يا لهم من أشياء . يا له من حفل بئس " .

فماذا لو أنك ، في نفس هذه الليلة في الحفلة ، كنت قد ركزت
انتباهك على الزكن الأيسر ؟ فهناك مجموعة من الناس يشحكون
ويخفون التكتات . وبدلاً من الشجار . فإنهم يستمتعون بالحفل !
إذن ، فإذا سألتك شخص ما " كيف كان الحفل ؟ " . وإنك ستقول " يا
إلهي ! إنها كانت حفلة رائعة " . والمثلة الأساسية هنا
بسيطة . يوجد أشياء لا حدود لها يمكن للناس ملاحظتها . لكن
الكثير جداً من الناس يركزون على الأشياء المزعجة ، وعلى الأشياء
التي لا يمكن لـ السيطرة عليها .

يجب أن نوجه تركيزك في المسار السليم

هـ نستطيع أن نفهم لماذا يعتبر التركيز شيئاً مهماً جداً ، إنه
يتحكم في الطريقة التي ترى بها الدنيا . ويعد متعل بهأش . هل
تعتقد أن التركيز قد يتحكم أيضاً في الطريقة التي نشعر بها ؟
بالتأكيد هذا يحدث طبعاً

تركيزك يستطيع أن يحدد حياتك بكل ما تحمله الكلمة من
معانٍ . سيرات السماء هي أكثر الأشياء التي استمتع بها على
أنسي أبداً أهم درس تعلمته في مدرسة تعليم قيادة سيارات السباي
لقد قال لي معلمي " أهم ما يجب عليك أن تتذكره هو كيف
ستطيع أن تخرج من منزلق ؟ " وهذه تصلح جملة مجازية جيدة

القيادة بناءً على ذلك وقد تولّفت في آخر لحظة ، وخرجنا من السيارة ، ولك أن تتصور مدى ارتياحي بعدها !

وأحد الأشياء المهمة التي يجب أن نعرفها من كل هذا أنه عندما تغير تركيزك ، فعلاً لا يتغير اتجاهك على الفور . فبسر هذا ينطبق أيضاً على بعض 'مور حياتنا' ؟ فعائياً ما يكون هناك وقت فاصل بين إعداد موجة تركيزك والوقت الذي تصل فيه تجربتك إلى هذا التركيز . وهذا هو السبب في أن تبدأ التركيز على ما نريده بسرعة ولا تنتظر أطول من ذلك لكي نحل المشكلة

ولكن دعنا نرجع إلى قصتنا . هل تعلمت الفرس أم لا ؟ ليس تماماً . ففي المرة الثانية وجدت نفسي 'توجه نحو السور' . وواضح أعلم إلى أن يذكركي وبصوت مرتفع بضرورة النظر إلى هدفي . وفي المرة الثالثة . وعلى الرغم من هذا كله ، فقد أدركت رأسى بنفسى . فقد ولّفت في أنه سيجدي معي ، وبالتالي قد وقع ما كنت أتوقعه . والآن عندما يهددني مزلن ، فإن رأسى تنجح إلى المكان الذي أريده ، وتدور عجلة القيادة ، وتتبع سيرتي . هل هذا سيسمح لي أنني سأنتج دائماً عن طريق التحكم في مركبتي ؟ كلا . هل إنها تزيد من فرص النجاح ؟ بالتأكيد نعم !

كيف يتعلم بك هذا الأمر ؟ فكلانا يجب أن نؤكد من أنه يركز على الحلول عندما نشأت المشكلات . أي أن نركز على ما نريد . بدلاً من التركيز على ما نخيئ . أي شيء نفكر فيه بشكل غالبه سنغير بجزئته .



ركز على الهدف الذي نريد تحقيقه .

تفسير التركيز . وإخاذ القرارات . وتعبير العنقدت . هل كل هذا يحدث بين يديك ويلة ؟ بالطبع لا . وكرر مرة ثانية ، إنه مثل بناء العضلات . وعضلات لا تكون وتظهر لحاة مثل الشخصية الكارنيزية . ماى باي ' ' فكل شيء يحدث خطوة بخطوة . نكنشى أضمن لك أنك لو غيرت تركيزك ولو حتى قليلاً . فإن واقعك سيتغير كثيراً .

والآن ، دعنا نعلم واحدة من أقوى الأدوات لتعبير بؤرة تركيزك . إنه أمر استعده كل يوم منذ شجرت تحقيق حلمي ...

في أسئلتك تكمن الإجابة

إن أفضل طريقة للسيطرة على تركيزك تجدها من خلال قوة أسئلتك . هل تعلم أن توجيه السؤال السليم من الممكن أن ينفذ فعلاً حيث ؟

بعد أنقذت حياة * سديسلافيسكي لينتس * بعد اقتحم النازيون ذات ليلة منزله واقتادوه هو وأسرتهم إلى معتقل الموت في " كراكاو " . تم قتل أسرته أمام عينه

وقد عر ، وهو يعاني من ضعف والحر والجموع من مشرق الشمس حتى غروبها مع السجناء الآخرين في المعبر ، فكيف لأي شخص أن ينجو من كل هذا العرق ؟ وبطريقة ما استمر على قيد الحياة . وذات يوم نظر إلى الكابوس الذي يحدث حوله وهو " أنه لا بد وأن يهرب من هناك . والأهم من ذلك . أنه كان لديه يقين بأنه سوف يجد وسيلة للهروب . على الرغم من أنه لم ينجح أحد في ذلك من قبل

وقد غيرت بؤرة تركيزه من كيف أنه أن ينجو إلى أن يسأل بدلا من ذلك . كيف لي أن أهرب من هذا المكان المرعب ؟ " . وقد أغنى نعم الإجابة مرات عديدة " لا تكن أحمق لا يوجد مهرب هنا ! على تجني من توجيه هذه الأسئلة إلا تعذيب نفسك " . ولكنه لم يشبه هذه الإجابة . واستمر في سؤال نفسه " كيف أستطيع أن أفعل ذلك ؟ لا بد من أن هناك طريقة . كيف أستطيع أن أخرج من هنا ؟ "

وقد أتت إليه الإجابة ذات يوم . لقد سم " ليتش " رائحة كريهة لأجساد موتى علي بعد أقدام قليلة من المكان الذي كان يعمل فيه إنها للرجال والنساء والأطفال الذين تحلوا وراكمت جثثهم العارية في مؤخرة الشاحنة . وبدلاً من التركيز على سؤال كيف يسمح هؤلاء لأنفسهم بارتكاب هذه الجرائم الآفة ؟ ، فقد سأل نفسه كيف 'ستطيع أن استخدم هذا الأمر في الهرب ؟ وعندما غرقت الشمس ونهيب العمال إلى المبى السكنى ، خلع " ليتش " ملابسه ونزل عارياً في كومة الجثث في الوقت الذي لم يرد فيه أحد !

وقد تظاهر بأنه ميت ، وانتظر وكانت رائحة الموتى تنبعث من حوله ، وكان ثقل الجثث تضغط عليه . ووجأة سمع محرك الشاحنة وهو يبدأ في العمل وبعد رحلة قصيرة ، قلبت لبال الجثث في مغبرة مفتوحة . وانتظر حتى تأكد من عدم وجود أى شخص قريب منه ، وبعد ذلك جرى - عارياً - مسافة خمسة وعشرين ميلاً نحو الطريق إلى الحرية

ما الذي صنع هذا الاختلاف بين قدر " ستانيسلافسكى ليتش " وقدر الملايين الكثيرة التي ماتت في هذا المعتقل ؟ من الواضح أن هناك عوامل عديدة ، ولكن كان هناك اختلاف واحد وهو أنه سأل سؤالاً مختلفاً . وقد سأل هذا السؤال سرات عديدة ، متوقعاً . أن يحصل على إجابة سؤاله

إنه سؤال جيد !

طوال اليوم ونحن نسأل أنفسنا أسئلة عديدة . وأسألنا هذه تتحكم في درجة تركيزنا ، وأسلوب تفكيرنا والكيفية التي نضع بها

توجيه السؤال الصحيح كان واحداً من أكبر الوسائل التي حولت حمائى إلى بجاح وتوقفت عن سؤال " لماذا الحداة غير عادلة ؟ " و لماذا لا تجدى خطئى أبداً ؟ " وبدلاً من ذلك ، بدأت أسأل أسئلة يمكن أن تعطينى إجابات مفيدة .

" سأل نحب ، وسع نكل ، واطرق الأبواب وسوف تفتح أمامك " - قول مأثور -

أولاً . لقد وضعت بعض الأسئلة لحل المشكلات وهذه الأسئلة تساعدنى على البحث عن الحلول وإيجادها حيثما تطرأ أية مشكلة

الأسئلة الخاصة بحل المشكلات

- ١ ما هو الشيء الجيد بشأن هذه المشكلة ؟
- ٢ ما هو الشيء الذى يحتاج منى إلى بذل الجهد من الجهد ؟
- ٣ ما الذى أتوى عمله لأجعل حياتى تبدو كيفما أريد ؟
- ٤ ما الذى أسوى إلا أعمله لتبني لأجعلها تبدو كيفما أريد ؟
- ٥ كيف يمكننى أن أستمتع بهذا الأمر وأنا أعمل ما يلزمى فعله لأجعلها تبدو كيفما أريد ؟

أسئلة تحفيزية للصبح

١. ما الذي أسعد به في حياتي الآن ؟ وكيف أحصل عليه ؟ وما هو تأثير ذلك عليّ ؟
٢. ما الذي يجعلني بالعماس الآن في حياتي ؟ وكيف أحبه وما تأثيره عليّ ؟
٣. ما الذي أحقر به في حياتي الآن ؟ وكيف أحقر لأشياء السيئة فخر بها ؟ وما هو تأثير ذلك عليّ نفسي ؟
٤. ما الذي أؤمن به في حياتي الآن ؟ وماذا عن هذا الذي يجعلني معنئاً ؟ وكيف له أن يجعلني أشعر بهذا الشعور ؟
٥. ما أكثر شيء أسمع به في حياتي الآن ؟ وكيف أجد ؟ وكيف له أن يحملي أشعر بهذا الشعور ؟
٦. ما الذي أكره به في حياتي الآن ؟ وما هي الأشياء التي تدفعني إلى هذا الانصراف ؟ وكيف ستكون لذلك أثر إيجابية عليّ ؟
٧. من أحب ؟ ومن أكره ؟ وما الصفات التي تجعل مني شخصاً محبوباً ؟ وما مشاعري عند تحفيز هذا الأمر ؟

إذا كان لديك أية صعوبة في الإجابة عن هذه الأسئلة . استخدم كلمة يمكن مثال : " الذي يمكنني أن أسعد به أكثر من أي شيء آخر في حياتي الآن " .

وكذلك فإنني أوجه إلى نفسي مجموعة محددة من الأسئلة في الصباح عندما أستيقظ . وبمجموعة أخرى من الأسئلة ليلاً قبل أن أحل إلى النوم . ذلك يجعلني أشعر شعوراً طويلاً اليوم . وكذلك أتهيأ أيامي وروحي المعنوية مودعة

أسئلة تحفيزية للمساء

١. ماذا أعطيت اليوم ؟ وماذا تعلمت لكي أكون شخصاً معطاء اليوم ؟
٢. ماذا تعلمت اليوم ؟
٣. وكيف أضاف هذا اليوم إلى حياتي ؟ وكيف لي أن أستثمر يومي هذا لصالح مستقبلتي ؟

لقد كنت هذه الأسئلة بالسبب في بمثابة قنطرة الجسرة لحياتي فتساعدك على تغيير مركزك - وعلى تغيير حياتك إلى الأفضل

هبة الأسئلة العظيمة

بمجرد أن نتعلم كيفية طرح لأسئلة التي نمتلك القوة . فإننا لن نساعد نعت وحسب . بل سنساعد الآخرين أيضاً . لقد قابلت ذات مرة في مدينة " نيويورك " صديقاً وشريك عمل لي على انقضاء . وكان محامياً بارزاً . وكانت مهمته به لمواجهه في العمل والخبرة التي اكتسبها منذ أن كان شاباً صغيراً . ولكنه كان يعاني في هذا اليوم مما كان يعتقد أنها مشكلة مدمرة . حيث انفصل عنه شريكه في العمل .

ونركه بتكسد نفقات عالية جدا . ويدون أي تودبه لكيفية تعديل الأمور

ندكر أن تركيزه كان يحدد هذا المعنى . وفي أي موقف . يمكنك أن تركو على ما سمحتك شعور بكل ما هو إيجابي . أي ما يجعلك تشعر بكل ما هو سلبي . ومهما كان الشيء الذي تبحث عنه ستجده وكانت المشكلة تكمن في أنه كان يسل نفسه الأسئلة لحظتها كيف استماع شريكى أن يتخلى عنى بهذا الشكل ؟ ألا يهين ؟ ألا يدرك أن هذا يدمر حياتى ؟



كاتب الأسئلة بمقابلة طيور لحالا لحياتى

" ألا يدرك أنني لا يمكننى الامتناع عنه ؟ كيف سأشرح لعملائى أنني لا يمكننى أن أبقي فى سوق العمل أكثر من ذلك ؟ وكل هذه الأسئلة تفتقر فعلاً أن حياته قد دُمِرت

وكانت هناك طرق عديدة يمكننى أن أساعد بها صديقى ، لكننى قررت أن أسأله فقط بعضاً من الأسئلة . ولذا فقد بدأت أوجه له أسئلة الصباح . وبعد ذلك الأسئلة الحصة بحر المشكلات وقد سألت أولاً " ما الذى تسعد به ؟ " وأما أعرف أن هذا قد يبدو سخيفاً وبأنه عن تناؤل أكثر من اللازم ، ولكن فعلاً ما الذى تسعد به ؟ وكانت إجابته الأولى " لا شيء .

ولذا فقلت " ما الذى يمكنك أن تسعد به الآن إذا أردت ذلك ؟ " وفكر للحظات فلاحظ . ثم قال " أنا فعلاً سعيد بزوجتى . لأنها فعلاً زوجة صالحة ، وعلاقتنا حميمة جداً " . وقد سألته بعد ذلك " كيف يؤثر ذلك على شعورك عندما تفكر فى مدى قربك منها ؟ " فقال " نسيّ عشيقاً واحداً من أعظم الميمات فى حياتى " فقلت " إننى من المؤكد سيدة من نوع خاص ، أليس كذلك ؟ وأخذ كل تركيزه لينجس بحو مشاعره تجاهها ، وسأ على الفور يشعر بالرضا " .

ربما نقول إننى كنت أحاول نشتيت شهاهه غما يشايقه ، ولكننى فعلاً كنت أساعده من أجل الوصول إلى حالة التعاطية أفضل . عند ذلك سوف يتمكن من التوصل إلى طرق أفضل للتعامل مع الأشياء .

ولذا فقد سألته عن شيء آخر يمهده . فبدأ بالحديث عن كيف ينبغي عليه أن يكون سعيداً لأنه قد ساعد كاتباً على إتمام صلفته وأن كتاب له ، ولم يكن الكاتب سعيداً بها . فأخبرنى بأنه كان من المفترض أن يكون فخوراً ولكنه لم يفعل

ولقد سألته فقلنا : " انا شعرت بالخوف ، فكيف سيكون هذا الشعور ؟ "

وعندما فكر في مدى عظمة هذا الشعور ، بدأت حائته الانفعالية تتعصر . ولقد سألته بعد ذلك : " ما الذي يخطر به أيضا ؟ " فقال : " انا جد مخوف بظفري . فهم يهتمون بالفلس حقا كما أنهم يهتمون بأنفسهم . فاننا محزون بم حقيقته من نجاح كرجال ونسب ؛ لأنهم أولادى . فهم جزء من نجاحنا . "

ثم سألته : " وما هو شعورك عندما عرفت أن كل تلك الأشياء هذا التأثير في حياتك ؟ " وعاد هذا الرجل - الذى اعتقد فى وقت سابق أن حياته قد انتهت - إلى الحياة من جديد .

وبعد ذلك سألته عما كان يشعر نحوه بالامتنان . فقال إنه كان حقا مبتدئا أنه قد اجتاز العديد من الأوقات عصيبة حتميا كان محاميا شابا ومكافحا . وأنه قد أسس نجاحه اسمى من الصفر ، وأنه عاش " الحق الأمريكى " وسألته بعد ذلك : " ما لذى تضرع تجاهه بالحماس ؟ " فقال : " أشعر فعلا بالحماس فى أن لى فرصة الآن لكى اصنع تغييرا " .

كانت هذه هى أول مرة فكر فيها بهذا الأسلوب . وقد فعل هذا لأنه غير من حالته بشكل كبير . وسألته بدمورى : " من نجيب ؟ ومن بديمونك ؟ " فبدأ يتحدث عن أسرته وإلى أى مدى علاقتهم حميمة . وبعد ذلك سألته سؤالا صعبا حقا : " ما الحائش الإيجابى فى انفصال شريكك عنك ؟ " فقال : " أنت تعرف أن أفضل ما فى ذلك قد يكون أنى أكره أن آتى إلى المدينة كل يوم . وأحب أن أكون فى منزلى فى " كونيكتكت " . وكذلك أننى سوف أضطر إلى النظر إلى كل شيء من منظور جديد " . وهذا - جعله يفكر فى جميع الاحتمالات . وقد قرر أن ينشئ مكتبا جديدا فى " كونيكتكت " على بعد خمس دقائق فقط من منزله ، وسوف يشجع ابنه على العمل

بمه . ويشترك فى خدمة اتصال للرد على مكالماته فى " ميناهن " وقد وصل خمس به إلى أشده عندما ، قرر التحدث عن مكتب جديد فى الحال .

وفى دقائق معدودة خففت قوة الأسئلة سحرها . فل كانت موارده متناحه أمامه دائما ؟ بالطبع نعم ، ولكن الأسئلة التى كان يسأل بها نفسه جعلته يشعر بالهأس . وحملته يرى فى نفسه رجلا عجوزا فقد كل ما بناه . وفى حقيقة ، فقد أعمنه الحدة همة عظيمة . ولكنه لم يستطيع أن يرى الحقيقة حتى بدأ توجيه أسئلة جديدة . فحالتك النفسية هى أداة أخرى لتفسير الحياة . ما هذا ؟ دعنى أخبرك عن هذا الأمر ..

الدرس السابع

مرحباً بأعظم حالاتك

معظم يدرك أن الصيغة التي نشعر بها وجدانياً تؤثر في الطريقة التي نشعر بها جسدياً . ولكن القليل منا من يدرك كيف أن العكس أيضاً صحيح بشكل كبير . فمجردما نتحرك يدنياً فمعنا نتحرك وحدانياً أيضاً . فلا يمكن فصل الأمرين

يتبين لنا أن ندرك جميعاً أن انتقالنا هي نتاج لحركتنا والطريقة التي نتحرك بها تغير الطريقة التي نفكر بها . أو نحس بها أو نصرف بواسطتها . لحركته تؤثر في "كيفية" الخاصة بأجسادنا . وذلك يتضمن كلاً من لنشاطات البدنية الأخرى (مثل الجري . أو التصغير . أو القفز) إلى أصغر الحركات التي تقوم بها عضلات الوجه

كيف يظهر إليك الشخص الذي يعاني من الاكتئاب ؟ على سبيل المثال : إذا كنت مكتئباً ، كيف يبدو حسدك حسن تشعر بالاكتئاب ؟ ألا يبدو حسدك هي صورة معينة ؟ ما الذي يحدث بكيفك ، أترامعاً متمدلاً إلى الأمام أم مشدوداً إلى ظهرك ؟ والإجابة واضحة ، أليس كذلك ؟ أين رأسك ؟ متحن لأسفل ؟ وأين تنظر عيناك ، في الأرض أيضاً ؟ هل تأخذ أنفاسك بعمق أم لا ؟ وكما تكون مكتئباً فإن هذا يتطلب جهداً فانت تعرف كيف تنمو حينما تكون مكتئباً . لأنك قد مررت بهذا الشعور في الماضي . أليس كذلك ؟ قد مررتاً جسمياً بهذه التجربة حتى " تشارلي براون " وهذا يوجد أمر طريف . مع أن العديد من الساعثين قد درسوا كيف أن الجسم من الممكن أن متأثر بالمواقف ، إلا أنه حديثاً فقط

أصبحوا مهتمين بكيفية تأثير الجسم بالأفعال - وتوصلت إحدى هذه الدراسات إلى أنه ليس من السهل أن تعرف أننا نبشع حينما نشعر شعوراً طيباً . ونضحك عندما نكون متوترين مرتفعة ، مثله هو مهم أن نعرف أن الانقسام والضحك يحرقان لحيم على الاستجابة لبعض العمليات البيولوجية التي تحدث في حبة الأمر بشعر شعور طيباً . من ذلك نريد تدفق الدم إلى المخ بما يزيد من نسبة الأكسجين في الجسم ، ويريد من مستوى استجابة الجسم لوسائل المخ أو الباقات العصبية كما أن نفس الشيء يحدث مع تغيير تعبيرات الحسد . فيمكنك أن تجرب تغيير ملامح وجهك لتعبر عن حالات التعالفة مخالفة مثل الخوف ، أو الغضب ، أو الاستمراء . أو الدهشة ، وهذا ما نشعر به .



شركة يونيفر ديترو سيند كريت ١٩٦٠

منذ سنوات عصمت ، كانت واحدة من أهم الطرق التي غيرت بها حياتي هي تغيير الطريقة التي كنت أنتحرك بها ، وطريقة إيماني ، وطريقة كلامي . وقد اعتقدت في البداية أن هذا نوع من السخف وشبه " التظاهر " ولكن وحدث أنه عن طريق تحريك حمدي بطور جديدة . قد أرسلت بالفعل رسالة عبر جيمازي العصبي إلى مخي بشأن ما أنفذه من نفسي . لقد بدأ ذلك في تغيير مشاعري وأفكاري . بدأت أفكر تفكيراً بهديكيا . واتخذت إجراءات تقديم وإيجابية بشع بالقوة . ولكن كان السري ذلك أنني كنت أفعل هذه الأشياء بطريقة واعية ومفروسة حتى أصبح تلك الحركات غير المألوفة حركات طبيعية دائمة . وفي النهاية لم أضطر إلى التفكير فيها مرة أخرى . فله أكن أمثل لقد أصبحت بكل بساطة عادات إيجابية قوية في عتلي وجيمازي العصبي .

كأنك حركاتي بكل بساطة نسخه لم كنت أشاهده من تصرفات لأشخاص والتعب من أنفسهم ، وكل ما كنت أفعله هو تقديمهم بنفس الشدة والقوة . وهذا أعطاني نظرة كاملة جديدة للحياة ، وجمعتي أيضاً أتصف بزيادة من القدرة على الإقناع . فقد كان لدى المقررة على أن أبدأ التأثير بإيجابية ليس على نفسي وحسب . بل أيضاً على أصدقائي وزملائي في العمل .

قد يبدو هذا أمراً بسيطاً بالنسبة لك .

تغير الطريقة التي أنتحرك بها ، وسوف تغير بذلك حياتك . ولكن هذا ما يتطلب منك قدر كبير من الدقة . فكيف كان تغير حركاتك كثيراً . زاد التأثير في العلاقات وتصرفاتك كل يوم . ولدي هذا اقتراح في المرة القادمة التي تبدأ الشعور فيها بالإحباط ، انقلز إلى على عدة ثاثة ، وهر حمذك . رخذ نفس عميقاً ، وارسم على وجهك تكتيرة سخيفة بدون سهر معقول . واسأل نفسك : " ما لشيء الجهد في هذا الأمر ؟ وما الجنون فيه ؟ " وبالشئ المضحك

فيما أفعل ؟ هل سزعجني هذه اشكلة ولو حتى عشر سنوات من الآن ؟ إن تغيير كل من حالتك النفسية وبيوكيك سوف يجعلك في حالة ذهنية أفضل كثيراً . وبهذا المنظور الجديد يمكنك العمل مع أي شيء ، بملفك بطريقة أكثر فاعلية .

هل يمكنك أن تفكر في شخص يحرك بطريقه شروخ لك ؟ هل هناك من الأصدقاء ، أو أفراد الأسرة ، أو المدرسة ، أو المعلمين ، أو الواقفين أو المتحدثين أو أي قدوة قوية يحدوني بها يمكنك تقليدهم ؟ فمحمل هذا الشخص . حتى وإن لم تكن متأكدًا من صريفة تحركه أو كلامه ، ألا يمكنك أن تنوّد إلى فكرة جديدة ؟

فستعرض أنك بحم خط الوسط هي لعبة كرة القدم . وأنت قد تعلمت لتلوك لمسة سحرية فأحرّز هدفًا في كأس " السوبر " وكيف ستعشى ؟ هل سيكون رأسك منخفضًا وكثفًا لأعلى ؟ كلا بالطبع ! سوف نعيشي بتبحراً ! وسيفول حسدك كله " أما الأعظم " هي هذا سيعبر ما تنعز به وما نفعه ؟ اعتقد أنه لا شيء في ذلك !

وسجد أنه عن طريق التحريك نفس الطريقة التي يعملها شخص ما ، سندأ في الاحساس بنفس الشعور إلى حد كبير . والآن وفيه أن ننقل إلى العنصر القادم ، جرب هذا الأمر . فف . وفي أثناء قراءتك لهذه الصفحة . فكر في هدف أو رغبة لديك . أو شيء تريد أن يحدث في حياتك . وأنت تفكر فيه إبدأ في معنى حدوثه . فف بالطريقة التي تفك بها عندما ننشئ حدوث شيء . عندما لا تكون متأكدًا أن الأمور ستج . فأنت تأمل أن يهجم هذا الأمر ، وألا يخيب أمالك فيه ، كيف تنتش عندما لا تكون متأكدًا . عندما تكون فقط نفسي حدث شيء ؟ كيف يبدو وحيك عندما يهجمك الأمل ؟ وكيف يكون وضع كتابك ؟ أين يكون الغفل في حسدك ؟ ماذا نتحمل عندما تأمل بأن تستطيع تحقيق هدف م ؟ هل تستطيع

تخيل حدوثه أم لا ؟ جرب هذا الآن . لا تغرأ هذه الكلمات على أنها مجرد كلمات

والآن تخيل أنك تفك . وإبدأ الفلك بشكل متعمد بشأن هدفك . فقط لمدة دقائق قليلة ففري ما تنظر إلى فعله بجسدك . ماذا تفعل ببديك لكي تفك ؟ ماذا يحدث لكفك ؟ هل تشعر بأقوى في أي جزء من جسدك ؟ هل تشعر بضيق في نفسك أم هي نفسك بسيط ؟ ماذا يحدث لمضلات وجهك ؟ كيف يبدو صوتك حينما تكون قلناً ؟ ماذا تتحمل ؟ هل ترى فقط أن علك سوف يعمل ؟ هل ترى تصوراً لأسوأ حالة يمكن أن تحدث لك في علك ؟ مرة ثانية ، ضع نفسك فعلاً في هذه الحالة الآن . ولاحظ ما تفعله بجسدك لكي تشعر بالقلق

والآن اخرج من هذه الحالة وإبدأ الشعور باليقين . فكر في هدفك ونفسي الآن ، وفك بالطريقة التي كنت مستحارها إذا كنت حيناً متيقناً من قدرتك على تحقيق هدفك . كيف كنت ستقف إن لم يكن لديك تساؤلات تدور في علك وما إلى ذلك ؟ كيف ستكون وضعك ؟ ضع نفسك في هذا الوضع الآن وأنت بغراً هذه الكلمات . كيف نتفكر أي نوع من النظرات ستعرضها على وحيك ؟ ماذا تفعل بهدف حينما تكون حيناً متيقناً بأنك سوف تحقق ما تريد ؟

كيف يبدو وضعك الآن ؟ مختلف تمام عما كان عليه في أثناءه حالتي النفسي والفلكي ، أليس كذلك ؟ أين يوجد الثقل في جسدك ؟ هل هو موازن ؟ إذا كنت متيقناً حقاً . فمن المحتمل أنك ستشعر بأنك تنقف على أرض صلبة وفي وضع متزن تماماً . ماذا نتخيل ؟ أن متأكد من أن هذا الأسلوب سوف ينجح بك .

كيف يمكنك أن تشعر بهذه الطريقة كل يوم ؟ حاول أن تكتشف الأشخاص الناجحين وهم مدركاء حركاتهم التي تهبهم فالتهم بأنفسهم إيمانهم . تلمسهم . ولكن من الأفضل أن

تحتذى بالحركات البدنية التي سنستخدم. أنت نفسك حين تكون في حالة عقلية وانفعالية جيدة. ستجد أن هذه ليست مجرد لعبة ولكنها طريقة للوصول إلى الذكاء الخارق للتأصل في كل خلية في جسدك وجسمك. فليسك أن تبتدئ بنفس بذور الحركة والتمس ، وستجني ثماراً مماثلة

وطالما أنك تقابل معانٍ حسنة للثقة والفرح ، والسعادة فليسك أن تلاحظ ليس فقط حاشيتهم النفسية وإنما أيضاً في الاستماع إليهم استمع إلى طريقة استخدامهم للغة . وستعلم تزيير

الدرس الثامن

الثروة اللغوية للنجاح

منذ عدة سنوات . كان عبدی اجتماع عمل فتح دعني على أشياء أخرى لم أكن أعلمها ، وقد تعلمت من خلاله القوة العظمى للكلمات . فقد كنت مع رجلين أعرفهما منذ زمن طويل ، وقد اكتشفنا أن هناك شريكاً في العمل كان يحاول استغلالنا وقد انزعجت لهذا الموقف . ويمكنك القول بأنني كنت في شدة الغضب وكان أحد الشركاء غاضباً جداً ، لقد تحول وجهه إلى الحمرة . وقال " إنني غاضب " وقد سألته عن سبب شعوره بالغضب إلى هذا الحد فقال : " لأنك إذا كنت غاضباً حقاً ، فأنت حقاً قصير فويماً ويمكنك تحويل أي شيء إلى صالحك ! " .

ولكن جسد الشريك الآخر وقال إنه كان " مغتاضاً بعض الشيء " لماذا نشع بالغضب بدلاً من الغضب ؟ كان هذا هو سؤال له

فقال " حسناً إذا أصبحت غاضباً ، ستفقد السيطرة . وسيفوز الآخر " .

" مغتاض " اعتقد أن هذه هي أسوأ كلمة سمعتها كيف يستطيع هذا الشاب الناجح أن يحقق نجاحه مستخدماً مثل هذه الكلمة وهو لا يزال محتفظاً بوجهه نهدو عليه الصراخ ؟

وكانت إجابته أنه لم يهتز لذلك . فكان تقريباً يبدو مستمعاً بالتحديث عن الأشياء التي من شأنها أن تصيبني بالجذون . وكان لكلمته تأثير قوي على نفسي - وعلى . فقد جعلني أشعر بالضيق من مجرد قوله كلمة " مغتاض "

ولذا قويت أن أجرب هذا الأمر . وقد ذهبت في رحلة عمل . وذهبت إلى الفندق . فلم أجد غرفة لي فقلت " مضرة " ولكن كلما وقفت هنا . شعرت بأشئ ممتاز . فنظرت إلى اللوطف ، ولم يعرف كيف ينصرف . وابتهم وغم أنفه . واضطرت أن ابتهم رداً على ابتهامته

وخلال الأسابيع التالية لذلك . استخدمت هذه الكلمة مرات ومرات . وفي كل مرة . اعتقدت أنها كانت سبغة جداً لدرجة أنها كسرت حالة الغضب والإحباط لدى ، وحققته على الفور من حدة انفعالاتي .

لقد كانت مجرد كلمة واحدة . ولكن الطريقة التي نتحدث بها إلى أنفسنا . الكلمات التي نستخدمها . تنحكم في الطريقة التي نمكر بها ، وهذه بدورها تنحكم في الطريقة التي نشعر بها ونصرف بواسطتها .

ما نوع الشعور الذي سينتابك . إذا قلت امك " غضبان " ، و " مجهم " و " مُذمر " ؟ ما نوع الأسئلة التي ستوجهها إلى نفسك ؟ ما الذي ستركز عليه ؟ أن يرتفع ضغط دمك ؟

ولكن بدلاً من الغضب افترض أنك " ممتاز " ؟ وبدلاً من أنك " مضرة " ، فأنت " مبتهجة " ؟ وبدلاً من أنك في " ثورة غضب " ، فأنت " منحمس " ؟ وبدلاً من أنك " مرموس " فإنك " فنيهم بشكل خاطئ " ، وبدلاً من أنك مُذمر أنت " متفاسق " قليلاً ؟ هل تعتقد بأنك ستبدأ في الشعور بشيء مختلف ؟ من الأفضل أن تؤمن بهذا !

قد تبدو هذه الأداة في منتهى البساطة . وقد لا يكون من السهل تغيير كيفية شعورك من طرق تغيير اللغة ! لكن الحقيقة هي أن الكلمات لديها بالفعل القوة على تغيير كيفية شعورك . وهذا هو السبب وراء تأثرنا حينما نسمع . ولو حتى بعد عفو من الزمن .

كلمات " مارتن لوثر كينج " وهو يتحدث عن حلمه ، أو " جون كينيدي " وهو يتحدث عما يستطيع أن يفعله فرد واحد ليند بأكماله والكلمات تغير طريقة إحساسنا . ومعظمنا ليس لديه وعي بالكلمات التي يستخدمها حينما نتواصل مع الآخرين . ومع أنفسنا ، وبالطبع فهم لا يدركون كيف أن الكلمات تؤثر في طريقة تفكيرنا وشعورنا لحظة بلحظة . فإذا قيل لك - على سبيل المثال - أنك مخطئ بشأن شيء ما ، فقد يتولد لديك رد فعل واحد . أما إذا قيل لك إنك خاطئ . فقد يكون رد فعلك أكثر حدة . أما إذا قيل لك أنك تكذب - على الرغم من أن هذه نفس الجملة أصلاً - فيما عدا تغيير كلمة واحدة . فمن الممكن أن تتغير طريقة تفكيرك وشعورك في لحظة واحدة . أليس كذلك ؟

الشعور بالرضا

كما أن هذا الأمر يفيد في الاتجاه الآخر أيضاً . فيمكنك أن ترفع من مستوى شعورك بالسعادة بكل مسطرة عن طريق تغيير الطريقة التي تصف بها مشاعرك .

اشعر بأنك مبتهجة بدلاً من قول كلمة " لا بأس " . وقس إنك " ملتون " شيء ، بدلاً من " ممتون " . واشعر بأنك " ممتاز " بدلاً من " على ما يرام " . وبدلاً من أن تشعر بأنك " عادي " اشعر بأنك " حارق للعادة " ! فأنت لست فقط " عائد العزم على التغيير " وإنما أنت " شخص ذو قدرات جبارة " !

ولذا فاسعد لنوع جديد من اختيار حصيلتك اللغوية . وابحث عن بعض الكلمات التي تستخدمها لوصف حياتك والتي تجعلك تشعر بالضعف . وبعد ذلك فكر في بعض الكلمات الجديدة التي يمكنك استخدامها بدلاً منها



يمكنك رفع مستوى شعورك بالسعادة بكل بساطة
عن طريق تغيير وضعك لها .

كلمات قديمة تمليك القوة

كلمات جديدة تمزجك القوة

2000

www.elsevier.com/locate/jmb

فصل

المؤلف:

كلمات قديمة ومعللة

كلمات جديدة منحك القوة

التدوية المعوية للسحاج

أنا متأكد من أن لديك بعض الكلمات الطبيعية ! وقد أضفت هنا قائمة لبعض الكلمات التي سمعتها على مر السنين فقط ، لكن أعطيكم بعض الأفكار

المشاعر السلبية والتعبيرات

تتحوّل إلى

مجلس علماء

شماره سابعین

پکتنی

ہادیٰ قبل اتحادِ مجاہد

زيد النعمان

هنا طي

المجلس

613

قَفَر

ذو رائحة قوية مستحبة

فاشیل

فَدَعَا يَحْيَىٰ وَنَحْنُ نَدْعُوهُ

تأليف

پیشرفت علم و فنون

مؤرخين

وہ مختلف

واليك بعض الأمثلة

الكلمة الإيجابية أو
التعبير الإيجابي

تتحول إلى

يقط

معم بالشاهد

شيئ

مدحش

حيث حدا

مذهل

محفوظ

محفوظ جد

جيد

لا يوجد أفضل من ذلك

لا بأس

ممتاز

سريع

اسرع من الصوت

نكي

عبقري

حسن مذاق

شهى حدا

فابدأ مستخدماً خبراتك الجديدة الآن . وتأكد من أنك تستمتع
وليس فقط تفكر وقتك . إذا كن لديك مشكله في هذا الأمر فقد
تحتاج إلى أن تحبب عن السؤال

الدرس التاسع

هل هناك حاجز يمنعك من التقدم ؟ اكسر هذا الحاجز وتقدم مستخدماً المجاز !

" أكاد أنفجر بأقصى ما لدى . "

" لا يمكننى كسر الحاجز . "

" يكاد رأسى يتحطم . "

" أنا فى مفترق الطرق . "

" لقد بدأت . "

" إننى أظفر فى الهواء . "

" إننى أخرق . "

" إننى سعيد ككائن القبرة . "

" إننى أحمل على أكتافى العالم كله . "

" لقد وصلت إلى طريق مسدود . "

" الحياة مليئة بالسعادة . "

ما الذى تملكه كل هذه الجميل هي الغالب ؟ إنها عبارات
محازية . ما هو المجاز ؟ عندما نصف شيئاً ما على أنه مثل شيء
آخر ، فإنك تخلق نمبراً محازياً فالمجاز مثل الرموز طريفة
سريعة لقول الكثير . يستخدم الناس التعبير المجازى طوال الوقت
لصفوا مشاعرهم تجاه الأشياء المختلفة .

المجاز الذي يصنع اختلافاً

يوجد نظام من المعتقدات خلف كل مجاز . عندما نخسار مجازاً لوصف حياتك أو موقفك . فإنك تخسار المعتقدات التي تدعمها أيضاً . وهذا هو السبب في رفضك في أن تكون حريصاً بشأن طريقة وصف الحياة - لنفسك أو لأي شخص آخر .

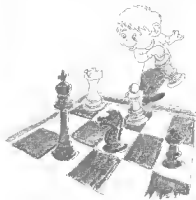
هناك شخصان قد أعجبت جداً بعباراتهما المحارية هما المثل " مارتيين تسين " وزوجته " جانيت " . تعبيرهما المجازي عن الإنسان هي " أسرة واحدة عملاقة " . ونتيجة لذلك فهم يشعرون باهتمام وود عميق نجاة الجميع حتى الغرباء .

إسني أذكر حينما كان يشاركني " مارتيين " النصة المشفرة لكيفية تفسير حياته منذ سنوات ، حينئذ كان يعد فيلم " Apocalypse Now " فقبل هذا الوقت كان يرى الحياة على أنها شيء يستحق أن نخشاه . أما الآن فهو يراها عبارة عن " نحد مشير " . لماذا ؟ لأن تعبيره المجازي الجديدة هو " الحياة لغز " .

ما الذي غير استعارته " الألم الشديد " لقد كانوا يقومون بتصوير فيلم من خلال جدول عمل مرهق في أدغال الغليبين . وبعد ليلة مرهقة ، استيقظ في صباح اليوم التالي . وأدرك أنه كان يعاني من أزمة قلبية . لقد تخذرت بعض أجزاء جسده وأصابها الشلل . وسقط على الأرض ، وبفؤة إرادته - ولا شيء آخر - استطاع أن يزحف إلى الجاب وتوجه في طلب المساعدة

وبمساعدة طاقم القبول والأطباء وحتى طيار مدمر امتقل " مارتيين " ، بالطيران إلى مستشفى للعناية بالحالات الطارئة وهرعت " جانيت " لتوقوف بجانبه وكان يزداد ضعفاً في كل لحظة ورفضت " جانيت " قبول الحزن في هذه الحالة - لقد عرفت أن " مارتيين " بحاجة إلى القوة - ولذا فقد ابتسمت في وجهه

" الحياة معركة " و " الحياة شطلي للمعنة " هما تعبيران محترمان وطريقتان مختلفتان للنظر إلى الدنيا . فما الذي يميزه كلتيه " الحياة معركة " فإذا وصفت الحياة بهذه الطريقة ، فستعتقد أن الناس دائماً ما يتساجرون معاً



الحياة لعبة

أما إذا قلت أن الحياة شطلي للمعنة " فقد ينادر إلى ذهتك أن الناس بإمكانهم أن يمحروا ويستمتعوا معاً 1

بإسائة مشرفة وقالت : " إن هذا مجرد فيلم يا حبيبي ! إنه فقط مجرد فيلم "

وقد أحمررتى "مارتين" أنه هي هذه اللحظة قد عرف انه سينحاز هذه الأرية لم يستطع الضحك . ولكن بدأ يهتسم ، ومع الانضمام بدأ طريق الشاء

يا لها من اسعرة عظيمة ! على الأفلام لا يموت الناس حقاً ، أنيس كذتك ؟ على الفيلم يحبك أن تقرر كيف يسير الفيلم بأسره فيمكنني أن أسعدك تقول " إن هذا يبدو جيداً ، ولكن الآن أشعر فعلاً كما لو كنت محجوراً وراء جدران عظيمة عظيم " عليك فقط إيجاد البوابة ثم افتحها " نعم " قد يقول : " لكنني أحمل أثقال العالم كله على كتفي " ذاك أنزل العالم عن كتفي وتحرك !

كيف نصف حياتك ؟ هل هي اختبار ؟ أم صراع ؟ هل هي ساحة للوف ؟ أم لعبة ؟ أم بيتان زهور ؟

إذا كانت الحياة فرصة ، فعاداً يعني هذا ؟ ستكون لديك زوجة وحياة هنية وتوافق بينكما . وماذا لو كانت لعبة ؟ ستكون متعة ؟ ستكون فرصتك للعب مع الآخرين ؟ وقد معنى أيضاً أن هناك قوانين لهذه اللعبة - وقوانين . وماذا لو كنت الحياة بيتان زهور ؟ فكر في الألوان الرائعة . والتعبير الفان ، والجبال الطيبى : هل يحبك أن تستمتع بالحياة بصورة أكبر في مثل هذا البستان ؟

ما الذى تعتقد أنك تحتاج إلى عمله لكي تجع حبك كما تريد ما أن تكون ؟ يجب عليك " ولا أن نصبح ...

الدرس العاشر

مستعداً .. لوضع .. الهدف ! كيف يمكن أن يبنى وضع الأهداف مستقبلك ؟

عندما يحفز الناس أهدافاً فائقة وتبدو مستحيلة فغالباً ما يقال عنهم أنهم محظوظون ، أو أنهم استطاعوا الوصول إلى المكان المناسب في الوقت المناسب " أو أنهم ولدوا محظوظين " . ولكنني قد ناقشت واجريت حواراً مع أعظم الذين حققوا أهدافاً في العالم . وكان واحد من أعظم الأشياء التي تعلمتها منهم هو أن الإنجازات العظيمة تبدأ بهذه الخطوة الأولى : وهي وضع هدف .

على سبيل المثال : عندما قابلت " مايكل جوربون " سألته سناً في اعناده الذى ميزه عن باقي اللاعبين . وما الذى دفعه مرات ومرات إلى تحقيق انتصارات شخصية وانتصارات للفريق ؟ وما الذى جعله الأنصل ؟ هل كانت موهبة من الله ؟ أم كانت مهارة ؟ أم كانت استراتيجيه خاصه وضعها ؟ وقد أخبرنى " مايكل " بكونه : إن العديد من الناس قد منحوا موهبة ، وبالتأكيد أنا واحد من أولئك الناس . ولكن ما جعلنى مميزاً في حياتي كلها هو أنني لم أجد من لديه روح المنافسة مثلى . فلما بالمرکز الثاني في أى شيء " .

وربما تضاد ، كما شاهدت أنا من قبل . عن مصدر هذه الروح القدسية القوية . لقد حدثت إحدى نقاط التحول عندما كان " مايكل " في مرحلة الدراسة الأولى ، بعد هزيمة مؤقته دفعته نحو الكفاح من أجل هدف كبير . أنت بالطبع تعرف أن معظم الناس لا

وما لا يعرفونه هو أن تحفيين الأهداف لا تبلغ حتى نصف أهدية وضعت ، ومن ثم اتخاذ إجراء تجاه تحفيها . أن السبب وراء وضع الأهداف هو أن تعطى لحياتنا نوعاً من التركيز ، وأن نتحرك بأنفسنا في الاتجاه الذي نود الذهاب فيه وفي النهاية سواء أحققت هدفك أم لا فإن ذلك لا يعادل النجاح الذي حققته في تنمية شخصيتك في أثناء سعيك .

فد لا بسبب اختيار هدف سوى تعبیر طفيف هي حياتك في البداية إن ذلك يشبه إحدى ذلك المواهر الضخمة في البحر فإذا غير النبطان المسير بدرجات قليلة فقط ، فلن تكون ملحوظة على الفور ولكن بعد ساعات أو أيام عدة ، سيأتي هذا التغيير بالتسقيطة على وجهة مختلفة تماماً .

من عقد من الزمن اضطرت إلى إحداث كثير من التغيير في اتجاهي ووضعت لنفسى أهدافاً كثيرة أيضاً ، وعندما غلبت في اتجاه هذه الأهداف (اكتساب الثقة بالنفس ، اللياقة البدنية) ، تعلمت شيئاً غاية في الأهمية ، وهو أن مجاى يتوقف على بذل قصارى جهدى فيما أفعله - ليس فقط مرة واحدة وإنما دائماً وباستمرار .

كل هؤلاء الناس الذين نجحوا قد كرسوا أنفسهم للعمل المستمر لتحقيق الأفضل فلم يرضو فقط بمجرد العمل بشكل جيد ، إنما أرادوا دائماً أن يتحسنوا ويعملوا الأفضل فإذا كرس نفسك لهذه الفلسفة من التحسن المستمر الذي لا ينتهى " أنا أستطيع " ، فإنك تستطيع حقاً أن تضع الاستمرار في النمو خلال حياتك فحسب - الصدر الحثيثى للمعادة - بل ستنتج أيضاً بالفاسفة لا تسمى كلمة " أنا أستطيع " أنك تفعل كل شيء ، بل أنتان ، كما لا نعى أن كل شيء يتغير على الفور - فاعظم الناس الناجحين هم أولئك الذين يهتمون قوة " توزيع العمل " . فهم الذين لا يأخذون فى أقرهم أكثر مما يستطيعون مضغ في مرة واحدة - ويعملون آخر مهم

يعرفون أن " مايكل جوردون " - أفضل لاعب فى " أمريكا " . وأفضل لاعب فى الرابطة الوطنية لكرة السلة ، واحد أعظم لاعبي 'سلة على مر الأزمان ، إنه " الأسطورة " الذى غير اللعبة للأبد - لم يعمل حتى منتخب فريق كرة السلة في مدرسه

وفي اليوم الذى فصل فيه " مايكل " من قراصة مدرسة " لاني العليا " . ذهب إلى منزله وبكى طينة بيرة . وكان من السهل أن يستسلم بعد خيبة الأمل الكبيرة التي عاها . ولكن بدلاً من ذلك فقد حول هذه التجربة المؤلمة إلى رغبة حاسمة . فلقد وضع نفسه مسمو أعلى وهدف أعظم . لقد اتخذ قراراً حقيقياً وقويًا - قراراً سيشكل مصيره ومصير الرياضة . لقد قرر أنه لن يصنع الفريق فحسب . بل سيكون أفضل لاعب في الساحة الرياضية

ولكى يحقق هذا الهدف الطموح ، فقد فعل ما كان سيفعله أى رجل أو امرأة ناجحة - فقد وضع هدفاً واتخذ على الفور إجراء كبيراً . وفي أثناء الصيف قبل السنة الثالثة في المدرسة ، سعى إلى طلب المساعدة من مدرب الفريق . " كاهنون هيرينج " ، وفي الساعة السادسة من كل صباح كان التدريب بأحد " مايكل " إلى الملعب ويضعه حسب تدريبات مكثله . وتقريباً في نفس الوقت ، قد بدأ لاعب الكرة الفاشى سنة أفاء وموسمين . وفي الواقع ، كانت رغبة " مايكل " في تحفيين هدفه كبيرة جداً لدرجة أنه اعتاد التعلق في العارضة في المدرسة محاولاً إبطئه حسده لأنه اعتقد أن هذا سيساعده في تشكيل الفريق . (قد يوضح لك مدى سعي لرفع قدراته)

لقد شرب مايكل كل يوم . وعندما جاء وقت المناسب تم اختياره في منتخب المدرسة . وهما أنت " مايكل " بنظرة أوصحها له لتدرب بعد عشرة أعواء وهي

" كلما زاد استعدادك ، كنت أكبر حظاً " . يخاف بعض الناس من وضع أهداف لهم لأنهم يعتقدون أنه سيحبب أملهم أو سيفشلون .

يقسون الهدف إن قطع صغيرة يمكن تحقيقها إلى أهداف " فرعية أو صغرى " يمكن أن تؤدي يوم إلى النجاح الممبني الذي يريدهون . ولكنه ليس كفيلا أن تضع فقط أهدافا صغرى . وإنا عليك أن نحقق بنحقيق كل خطوة صغيرة . وهذا سوف يساعدك لكي تخرج من الحياة الصعبة . فسوف يساعدك وضع الكثير من هذه الأهداف الصغرى على بناء قوة دافعة وتطوير عادات سوف تحول أحلامك إلى حقيقة .

فقالها ما نسمع جميعا أن صديق الألف ميل يبدأ بخطوة . ولكن غالبا ما نمسي أن نذكر أنفسنا بهذا الأمر عند تحديدنا لأهدافنا متى كانت آخر مرة ريمت فيها على ظهرك فقط لمجرد انخذاك خطوة صغيرة في الاتجاه الذي نريد أن نتجه فيه ؟ ففقدت سنوات مضت . لم أنظر حتى فقدت كل التعاسة والفلاش وطلا قبل أن أكوني نفسي في البداية ، مجرد دفع الطبق بعيدا بيا عليه بن طعام كان صنفه كبيرة وإنحاراً حقيقياً ! ولذا على سبيل المثال ، إذ تحدثت إلى خمسة أفراد اليوم عن تعبيري في وظيفتك تفكر في القيام بها وتجمع المعلومات التي ستساعدك على اتخاذ القرار ، إذن فهذه خمس خطوات للأمام . حتى وإن لم تعمل هذه الخطوات اليوم . فأنت لا تراك تتحرك في اتجاه جديد . ولا تسر إن ما فعلته هي لماضي لا يترقب عليه ما سوف تفعله في المستقبل .

وكم تقول قصيدة معروفة جداً ، أنت سبد مصيرك ، وأنت قائد روحك . فالأمر يتوقف عليك فلا تتفكر حتى تضع أهدافك ابداً في تحوير شأحنك الآن إلى الأمام . وعلى بعد مسافة قصيرة سوف تكون مستقبلك



لكي تخرج من بين كل هذا الركام عليك بوضع العديد من الأهداف

مستقبلك يستحق القتال من أجله

ما الذي يجعل بعض الناس يرغبون في انحداد أجرا - حتى عندما يشعرون بالأحياء أو الخوف - لئلا يغلبهم أفراد ما على عقبات كبيرة - كيف معززون لأنفسهم مرات ومرات بعدما يتعرضون لما يسميه آخرون هزيمة ؟

إن لديهم مستقبلاً يستحق القتال من أجله - مستقبلاً يحبرهم على النحدي

فإليك - على سبيل المثال - صديقي " دانيلو مينشيل " . لقد احترق ثلث جسده في حادث دراجة بخارية - وعندما كان طريح الفراش في المستشفى قرر أن يكتشف طريقة يساعد بها من حوله ، مهما كانت هذه الطريقة . وحشي على الرغم من أن وجهه كان يصعب التعرف أصابه لكثرة ما أصابه من حروق - فقد آمن بأن بإمكانه إبشامته إضاءة حياته . ولقد استطاعت إبشامته بالتعلم أن نضج حينهم . لقد آمن أن بإمكانه إسعاد الآخرين . فقد استطاع أن يستمع إلى الناس ويهيون عنهم بشكلات الحبه - وقد نجح في ذلك

وبعد ذلك سنوات فلال - كان في حديث آخر ، ولكن هذه المرة كان حديث صائره . وقد أصيب نصفه النضلي إثر هذا الحادث . من استسلم لذلك ؟ كلا فبدلاً من ذلك قد لاحظ مبرضة جميلة في المستشفى . وسأل نفسه : " كيف أستطيع أن أقتنع بالبرامج مني ؟ " . وقد أخبره رفاقه بأنه أباه ! وربما يكون قد اثنى معه على هذا الأمر في فراره نفسه . ولكنه لم يتوقف عن الحلم . فقد رأى " دانيلو مينشيل " مستقبلاً عظيماً مع هذه الفتاة الجميلة . وقد استخدم قفنته ، وذكاءه ، وروحه التحري ، وشخصيته الشبيهة لجذب هذه الفتاة إليه ، وفي النهاية انتهى به الأمر زواجاً لهذه

الفتاة الجميلة ! نعلم الناس في مكانه لا يجرؤون حتى على مجرد المحاولة - ولكنه وصل إلى السجود - وغير حياته للأبد . كيف صنع مستقبله القوي ؟ لقد وضع أهدافاً تقو ما اعتقد حقاً أنه يمكنه تحقيقها . واتخذ قراراً أن يحقق هذه الأهداف بصرف النظر عن أي شيء آخر . وقد جعل هذا الأمر ممكناً عن طريق تقسيم هذه الأهداف إلى أجزاء صغيرة - حركات دقيقة جداً احتاج لتحقيقها يوماً فلي أن يتمكن من تحقيق خطوة أكثر ديناميكية في حياته فعندما تختار هدفاً ملهماً حقاً - فأنت تحرر بداخلك طاقة معينة لتحقيق أكثر مما يتحلى الآخرون أنه شيء يمكن حدوثه . فأنت تمنح نفسك فرصة عظيمة لتتو وتطور .

" التور يبدأ بالبداية " .

" مقولة مجهولة المصدر "

هناك أناس - يعرف جميعاً بعضهم - يبدو أنهم دائماً مقفونون في شباك الحيرة والارتباك . هم يذهبون في طريق ما ، وبعد ذلك ينجهون لطريق آخر . يجرؤون شيئاً ، ثم يتحولون إلى شيء آخر . فهم يملكون موقفاً ثم يتراجعون إلى الاتجاه العكس . فمشكلتهم بسيطة . فهم لا يعرفون ما يريدون . فلا يمكنك الوصول إلى هدف ما إن لم تعرف ما هذا الهدف .

وما نحتاج إلى فعله الآن هو أن نحلم . ولكن من الضروري حقاً أن تفعل ذلك بطريقة ننسج بالنركيز النام . فإذا قرأت فقط هذا الكتاب . فلن يسدي إليك أي معروف . فأنت بحاجة إلى أن تجلس وتضع أحلامك على الورق

فأو إلى مكان دريح ، مكان تشعر فيه بالأسان والراحة . وفرر أن تقضي على الأقل نصف ساعة أو شيئاً من هذا القبيل . تستكشف

فيها ما تنوِّع أن تصبِّح فيه وما تنوِّع أن تفعل وتقدمه وشراء وتصنعه . فقد تكون ذلك هي الصِّبغة ساعة الأعظم قُبعة في حيانتك كلها ، وسوف ندعم أن تضع أهدافاً وحدد التدرج . وسوف تقوم بإعداد خريطة للطريق التي تريد أن تسير فيها في حياتك . سوف تستكشف المكان الذي تريد الذهاب إليه ونفوسك للطريق التي ستصل بها هناك . ودعني أبداً بتحذير أساسي . ليس هناك داعٍ لأن تضع أي حدود لما هو ممكن .

ماذا ستفعل إذا عرفت أنك لا يمكن أن تفعل ؟ فكر لحظة في هذا السؤال . إذا كنت متأكدًا جدًا من النجاح فما النشاطات التي سوف تتابعها ، وما الإجراءات التي سوف تتخذها ؟

كن محدوداً . فكلما كنت مهبطاً بالتماسيل . زادت قوتك على تحقيق نتيجة . وعندما يوم بعدد قائمة . فإن بعض الأشياء التي تكونها سوف تكون نفس الأشياء التي تفكر فيها منذ سنين . وبعضها ستكون أشياء لم تحلم حتى بها من قبل . ولكن عليك أن تفكر ما تريد حقاً . لأن معرفة ما تريد يحدد ما ستحصل عليه . فقبل أن يحدث أي شيء في العالم ، لابد وأن يحدث أولاً في عقلك .

لا حدود !

ستجد في ظهر هذا الكتاب بعض الصمحات البيضاء . قد نحتها مثالية لجلسه صنع فيها أهدافك دعماً ببدأ عملك .

١ . تخيل أنها الإجازة وهو وقت تقديم واستقبال الكثير من التهاني . احلم كثيراً ! اكتب كل أحلامك وكل الأشياء التي تريد أن تملكها ، أو أن تصبح عليها ، أو الأشياء التي تريد أن يفعلها وتشارك فيها ، تخيل الناس والشاعر والأماكن التي

تريدها أن تكون جزءاً من حياتك . فاجلس الآن واحضر قلم رصاص وأبدأ الكتابة . ولا تحاول أن تستكشف طريقة الوصول إلى هناك . فقط عليك أن تكتب . ولا حدود لذلك .

٢ . والآن انظر إلى القائمة التي أعدتها وقدر الوقت الذي تنوِّع فيه الوصول إلى هذه النتائج . ستة أشهر ، سنة ، سنتان . خمس سنوات ، عشر سنوات . عشرون سنة . قد يساعدك كثيراً أن ترقى أي إطار زمني يمكن أن تعمل من خلاله .

ولاحظ الشكل الذي يظهر به القائمة التي أعدتها . حيث يجد بعض الناس أن القائمة التي أعدوها تسودها الأشياء التي يريدونها اليوم . بينما يجد آخرون أهدافهم العظمى . بعيدة في المستقبل . في عالم متكامل من الإنجاز والنجاح العام . لكن رحلة الألف ميل تبدأ بخطوة واحدة . ومن المهم أن تكون على وعي بالخطوة الأولى كوعيك بالخطوات النهائية .

٣ . بمجرد أن تضع بعض الأطر الزمنية ، تناول أربعة أهداف تستطيع إدراكها هذا العام . تناول الأشياء التي أنت أكثر التزاماً بها . والتي أنت أكثر اهتماماً بها . الأشياء التي سوف تعطيك أكبر قدر من الإشباع . وعلى ورفعة بهنأ . أخرى اكتيها مرة ثانية . واكتب لماذا سوف نحققها حقاً . فالسبب وراء قيامك بشيء ما أكثر فائدة من كيبه قيامك به . وإذا توصلت إلى سبب كافٍ فسوف تتمكن دائماً من التعرف على الطريقة .

لا تفكر في نفسك فقط ، ولكن فكر في الآخرين في حياتك أيضاً . كيف ستعيد أسررك وأصدقائك إذا حققت أهدافك ؟ فإذا كان لديك سبب كافٍ فسيملكك فعلاً أن تفعل أي شيء في هذا العالم .

٤. ويعد أن تفعل كل هذا ، صف طبيعة الشخصية التي ستضطر أن تعيشها لكي تحقق أهدافك . هل سوف تتطلب مزيداً من العاطفة أو حافزاً أكبر ؟ هل تحتاج إلى أن تعود إلى الدراسة ؟ فعلى سبيل المثال : إذا أردت أن تكون مدرساً ، فقم بوصف طبيعة الشخص الذي لديه حفاً الفكرة على أن يؤثر في حياة الآخرين .

درّب عقلك

أحد مبادئ جو اتني عندما أضع هدفاً ، أتخذ على الفور إجراءً كي أدعمه ، لقد بدأ " دايملو سنثل " الانسجام في وجود الناس في اليوم الذي قرر فيه أنه سوف يعطي للحياة شيئاً . وقد سأل الممرضة أن تخرج معه في الحال . ولكن الحبيب لم يرددهم بهن يوم وليلة . وبالتالي كنت أبدأ سبكون التقدم خطوة بخطوة . وبما أنك أفضل صديق لنفسك . فإنك لن تعذب نفسك لأنك لم تحقق هدفك في الحال ، أليس كذلك ؟ وأخيراً " درّب عقلك " وبذلك يعرف أن هذا الهدف شيء يمكن أن يحدث .

- مرتين كل يوم ، اجلس بهدوء ، تدفأني فلائل ففكر في هدفك
- تخيل أنك قد حققت هدفك بالفعل ، واشعر بالثقة ، والفخر ، والإثارة لهذا الإنجاز . فانظر واسمع كل التفاصيل المدهشة !

إنه إحساس رائع ، أليس كذلك ؟

هل نؤمن بهذا الشيء ؟ نعم ؟ لا ؟ نوعاً ما ؟ أود أن أثبت لك أن هذه الأدوات مجتهد حفاً . وإذا فقدت ابنتك لعبة ما . فإننا وافقت أن

لعبها - وإذا وافقت أن تواجه كل التحديات بكل ما لديك من نصمم - وسوف نقول انكافأت التي سوف نحصل عليها أي شيء ننخيله هل أنت مستعد ؟ إذن دعنا نواجه .

الأيام العشرة للتحدى ذهنى

إذا كنت لا تعمل أى شيء آخر غير قراءة هذا الكتاب فافعل هذا ! فأنا اسمها التحديات الذهنية لأيام العشرة ، لقد غير هذا التعريف من حياتى
لقد مكنتنى هذا التعريف من تولي السيطرة على عقلى عن طريق عدم السماح لنفسى باغتذاء فكره واحدة شبهة بشكل دائم .
هل أنت مستعد هنا لتعلم قوانين اللعبة :

١ . خلال الأيام العشرة التالية ارفض أن تتعلق بأى من الاستعارات ، أو الكلمات ، أو الأسئلة أو المشاعر ، والأفكار الجاهلية .

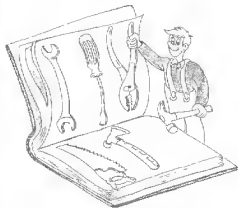
٢ . جميعا نضيق نفسك وهي تركز على أشياء سلبية - وهذا سوف يحدث - فمائل نفسك على الفور أسئلة تفودك إلى مكان أفضل ابدأ بالأسئلة الخاصة بحل المشكلات (صفحة ٥١) .

٣ . وعدم نستيقظ فى الصباح اسأل نفسك أسئلة الصباح التحفيزية (صفحة ٥٢) وقيل أن نخذل إلى النوم فى المساء اسأل نفسك أسئلة المساء التحفيزية (صفحة ٥٣) هذا سيسمح لك المستحيل لتجعلك تحتفظ بالمشاعر بالرضا

٤ . فى الأيام العشرة التالية ، ركز تماما على حلول وليس على المشكلات

٥ . إذا كان لديك شعور أو سؤال أو فكرة مرعبة فلا تلم نفسك على ذلك ولكن عليك بتغييرها على الفور إذا تدربت على أى من

سبق لمدة تزيد على خمس دقائق . فعلى أية حال يجب عليك أن تنتظر حتى الصباح التالي وتبدأ العشرة أيام



أبداً الآن ، قرر أن تستخدم كل الأدوات المتاحة في هذا الكتاب لكي لا تفكر في أية أفكار أو عواطف سيئة في العشرة أيام التالية .

والهدف هنا هو عشرة أيام متتابعة دون الخوض في أية أفكار سلبية . وهي أي وقت تجد نفسك تفكر طويلاً في الأشياء السلبية ويجب عليك أن تبدأ - بصرف النظر عن عدد الأيام المتتابعة - فعليك بالفعل مواجهة التحدي

وأريدك أن تعرف أن قوة هذا التحدي الذهني لأيام العشرة هي بالفعل أمر مذهل . فإذ التزمعت بها فإنها ستبدأ في منح حياتك الكثير من الفوائد التي لا تتوقف . وهذا سيفتحك أربعة أشياء :

- ١ ستجعلك ترى كل العادات الذهنية التي تعوق تقدمك
- ٢ ستجعل عقلك يبحث عن بدائل قوية من شأنها مساعدتك .
- ٣ سيعطيك ثقة كبيرة ، كما ستري أنك تستطيع تحويل حياتك إلى الأفضل
- ٤ ستخلق عادات ومقاييس وتوفرت جديدة سوف تساعدك على التطور والاستمتاع بحياتك بشكل أكبر في كل يوم

مرحباً بك في عالم يهتم بك

في أول يوم أخذت منه على نفسي الالتزام بالنحدى الذهني
لعمري أيام ، قد استمرت فقط لمدة يومين تقريباً ، ولكن يمكنني أن
أخبرك أنه بإتزام نفسي بمستوى أعلى ، وبالإصرار والمثابرة حتى
النجاح . هازل هذه الأيام العشر قد أصبحت تجربة في تعبير
حياتي إنني أعرف أنه بلاجهاد ، يمكن أن نتيج لك نفس
مستوى الحرية التي أناحيب لي

والآن أود أن أقدم لك نوعاً مختلفاً من النحدى .. دعوة
خاصة لو أنك ترغب في ذلك .

لقد بدأت هذا الكتاب بفكرة أن أحد أفضل الطرق لحل مشكلاتنا
ونحنين معانينا - هي أن نساعد شخصاً آخر يكون في وضع أصعب
من وضعنا . فبعدما يجربني الآخرون كيف أن الحياة صعبة جداً ،
وكيف أن مشكلاتهم تبدو عسيرة قابلة للحل - فإن أول شيء أفعله هو
أنني أساعد على قطع هذا الاعتقاد الراسخ الذي تعودوا عليه .
وأطلب طلباً بسيطاً " أريدك أن تتسنى مشكلاتك اليوم أو الغد ،
وانظر إلى شخص آخر يعاني من أوقات أصعب من التي تعانيها أنت
الآن ، وساعد هذا الشخص في جعل هذه الأوقات أفضل قليلاً " .
وغالباً ما سأقبل نصيحتي بطريقة تقول " ليس هناك من لديه
مشكلات أكبر من مشكلاتي " ولكن بالطبع هذا ليس حقيقياً
بالرة . فإن فقدت وطيفتك ، إذن انذهب لنجد واحد قد فقدنا استأ أو
أبنة . وإذا كنت بصرع من أجل أن تجعل ذلك يكفي مصروفاتك ،
سوف تجد أن هناك شخصاً بصرع لكي يبقي حياً في الشوارع . وإذا
كنت مغناطاً بشأن هوانك ترقبتك . انظر إلى شخص يجلس على
أعتاب الأبواب ليبحث عن مأوى من الحو القارس البرودة . ويحصل

على غذائه من المواث التي تعد للفقراء . تفكر كم أنت محظوظ ولاحتمال الغلب أن هناك أكثر من شخص يحاسي من تحم أصعب من الفحوى الذي تواجهه أنت الآن . فالمساعدة سوف تفعل شيئين (١) سوف تضع مشككتك في المنظور الصحيح . من المحتمل أن يبدو أعمالك خفيفة نسبيا ، وسرى في الأصل الشجاعة المدهشة التي يبديها الناس بلا خلاف في مواجهة تحديات الحياة العظمية وسوف تسرك أن هناك دائما طريقا لتحويل الأشياء إلى النجاح (٢) حتى إن لم نحل المشكلة ، حتى وإن كان كس ما فعله هو النهوض عن شخص ما ولاهتمام به . سوف تعلم انك لا تستطيع أن تعطى هدية دون أن تتلقى في المقابل واحدة بعشرة أضعاف فانا لا أتحدث عن أن تكافئ لجهودك ؛ وإنما أتحدث عن الوصول إلى واحدة من أعين الحاجات الإنسانية . الحاجة للإحساس بالعطاء وبكل بساطة عن طريق العطاء . بلا أثره ، سوف نحصل على أقصى درجات السعادة والرضا من عطاياك للآخرين .

إدري ، كيف تشارك في هذا ؟ هل هذا صعب ؟ كلا بالضح . ففي غضون الأربع والعشرين ساعة انشغلت . أو على الأكثر في غضون الأسبوع المثل . قدم لشخص ما - وإن كنت لا تعرفه - يد المساعدة ، أو قلبا من السعادة . وقد يمكنك عدا أن تنظر في الإعلانات لميوبة في الصحف لتجد داي مستين أو دار ندهة . وأنت في طريقك من العمل إلى المنزل بدلا من التعلق في زحام المرور . يمكنك أن تنوقف وتدخل إلى هذه الدار . وتقدم نفسك للشخص المسئول ، وتطلب منه مقابلته شخص له بيرة "حد من فترة" وبممكنك أن تقول مارك نرغب في مقابلته شخص ليس له أسرة . أو شخص لا يرى أسرته أبدا وعندما تقدم نفسك للمرة الأولى - وإذا كان "نشارلي" سعييا لرؤيتك كنا أنت سعيد لرؤيته . فمما لو احببته حتما ودودا دائما ؟ وبكل بساطة اقبض معه ساعة تتحدث وتضحك . به . لتعرف من هو وما

حي شخصيته . ما الذي تعتقد أن يفعله تصرفك هذا بالنسبة لشخص وحيد ، أن يجد شخصا غريباً تماما يهتم به ويأني لرؤيته ؟ والأفضل من ذلك ، ما الذي تعتقد أن يفعله هذا الأمر بالنسبة لك ؟ فعلى الأقل سوف يتذكرك بما تربط به حياتك بالفعل ، وسيدرك بهويك . إنه سوف يلقى بأكثر حاجات الطبيعة الإنسانية أصالة وتبلا . لأن تتصل بها وتسامح فيها . إن هذا سيجعل منك شخصا جديدا . ولذا تمهل . وأعط نفسك الهدية التي تأتي فقط إلى أولئك الذين يعطون بسخاء

وبما أننا قد انتهينا معا ، أود أن أطلب منك أن تسدى إلى معروفا . دعني أنك ستعني بنفسك جديدا . فكنا كنت في أفضل حال ، استطعت أن نعطي الآخرين والأفضل من ذلك أن نفوق مرحلة الاعتناء بنفسك . اصنع حياة غير عادية - وهي حياة عادية قد أضلقت إليها قبلا من المعرفة ، والانزمام ، والحب ومن فضلك اكتب لتخبرني كيف تستخدم ما تعلمته هنا لتحسين حياتك أو حياة الآخرين هاتني أنطلق إلى الاتصال بك بشكل شخصي . وإلى أن تأتي هذه اللحظة ...

فليسر الله لك طريقك ، ويجعل الريح تسانك في عملك ، وليجعل الشمس تشرق بدفئها على وجهك ، وتساظ الأمطار في هدوء على أرضك . وإلى أن تقابل ثانية ، فليحفظك الله .

- دعاء من التراث الأيرلندي القديم -

إلى الشفاء وليحفظك الله

أستوني روبنز